

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

Финансовый

Вестник

2 (22) 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 22 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 ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ.....	5
<i>Ухина О.И., Шохина Л.С.</i> МОДЕРНИЗИРОВАННЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СТРУКТУРЫ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ	5
<i>Круш З.А. Венивитин, С.А.</i> ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ МЕХАНИЗМА ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ....	8
<i>Агибалов А.В., Гончаров А.Н.</i> МЕХАНИЗМ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЕГО РОЛЬ В РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.	14
<i>Шохина Л.С., Ухина О.И.</i> ОПТИМИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ В ЦЕЛЯХ ДОСТИЖЕНИЯ ИНТЕРЕСОВ УЧАСТВУЮЩИХ ЛИЦ	19
<i>Нечаев Н.Г., Авилова Л.Б.</i> ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ.....	24
<i>Межеричкая Н.Н.</i> ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ПОД ЗАЛОГ ЗЕМЛИ.....	31
ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ	33
<i>Горелкина И.А.</i> ФОРМИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ЦЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	33
<i>Агибалов А.В., Образцова О.А.</i> АГРОСТРАХОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ НАРАСТАЮЩИХ ПРИРОДНЫХ РИСКОВ.....	37
<i>Ткачева Ю.В.</i> ПРЕОДОЛЕНИЕ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК НА ОСНОВЕ ПОСТРОЕНИЯ ПРЕВЕНТИВНЫХ МОДЕЛЕЙ ДИАГНОСТИРОВАНИЯ	40
<i>Седлов И.В., Ибатуллина Я.С.</i> ФОНД СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ..	44
<i>Горелкина И.А., Чумаков С.С.</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СЕЛЬХОЗПРЕДПРИЯТИЯМИ ПРИЕМОВ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРИ ПРИВЛЕЧЕНИИ КРЕДИТА.....	46
<i>Леванова А.Л., Щеглова Н.Н.</i> ВЗАИМОСВЯЗЬ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ, ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА, ТЕКУЩЕЙ ЛИКВИДНОСТИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ .	50
<i>Горелкина И.А., Тальшинская М.В.</i> ВЫБОР МЕТОДОВ ОЦЕНКИ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ СЕЛЬХОЗПРЕДПРИЯТИЙ	57
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И СТАТИСТИКА.....	62

<i>Чиркова М.Б., Кудинова М.В.</i> ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА: МЕТОДИЧЕСКИЙ АСПЕКТ	62
<i>Кателикова Т.И., Гезуля И.И.</i> ФУНКЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ	66
<i>Грибанов А.А., Слюсарева Н.Н.</i> ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ РАБОТ МАШИННО-ТРАКТОРНОГО ПАРКА.....	69
<i>Грибанов А.А., Грибанова З.М.</i> К ВОПРОСУ О СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ	78
<i>Кателикова Т.И.</i> ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ СНАБЖЕНЧЕСКО-СБЫТОВЫХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВОВ	81
<i>Панина Е.Б., Панин С.И.</i> ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	85
<i>Кателиков А.Н.</i> КООПЕРАЦИЯ В ТЕХНИЧЕСКОЙ СФЕРЕ АПК.....	90
<i>Яновский Л.П., Кулева А.С.</i> АДАПТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ СТРУКТУРОЙ ПОСЕВОВ НА ОСНОВЕ СТАТИСТИЧЕСКОГО СИТУАЦИОННОГО АНАЛИЗА.....	93
<i>Камальян А.К., Омарова Н.Н.</i> НАЛОГ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ	99

Проблемы организации финансов на предприятиях МОДЕРНИЗИРОВАННЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВА- НИЮ СТРУКТУРЫ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ

О.И. УХИНА

доцент кафедры финансов и кредита,

Л.С. ШОХИНА

доцент кафедры финансов и кредита

Для каждого предприятия важно сохранять способность нормально функционировать, своевременно и полностью выполнять свои обязательства и при этом выполнять свои текущие планы и стратегические программы, то есть достижение устойчивого финансового состояния. Условием обеспечения финансовой устойчивости организации является наличие у нее активов, по составу и объему отвечающих задачам ее перспективного развития, а также надежных источников их формирования, которые хотя и подвержены неизбежным и не всегда благоприятным воздействиям внешних факторов, но обладают достаточным запасом прочности.

С одной стороны для любого предприятия необходимо определить соотношения между собственным и заемным капиталом, с другой стороны не менее важно формирование рациональной структуры собственного капитала. С развитием рыночных отношений собственный капитал становится одним из главных показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия. Формирование рациональной струк-

туры собственного капитала и его эффективное использования, прежде всего, направлено на обеспечение финансовой устойчивости.

Мы считаем, что в составе механизма управления капиталом, в том числе и собственным, целесообразно выделить две части: механизм формирования структуры капитала, который затрагивает управленческие решения по формированию оптимальной структуры капитала, и механизм использования капитала, определяющий его эффективное вложение в активы предприятия. Таким образом, исходя из такой оценки, возможно сделать выводы о достаточности собственного капитала, рациональности, имеющейся его структуры и эффективности вложения для обеспечения финансовой устойчивости предприятия.

Исходя из такой позиции, при формировании рациональной структуры собственного капитала, на наш взгляд, должны обеспечиваться определенные условия:

1. Способность собственного капитала к самовозрастанию высокими темпами, что характеризует высокий уровень формирования

прибыли предприятия и его способность поддерживать финансовое равновесие за счет внутренних источников. В то же время, снижение объема собственного капитала является, как правило, следствием неэффективной, убыточной деятельности предприятия, и приводит к финансовой неустойчивости и возможному банкротству. Минимальный уровень рентабельности собственного капитала должен покрывать затраты по привлечению кредита и быть не меньше чем средняя расчетная ставка процентов по кредитам. В этом случае предприятие имеет возможность получить эффект финансового рычага и приемлемый уровень финансового риска.

2. Высокая цена собственного капитала, что указывает на высокую цену предприятия и его финансовую устойчивость. А это, как правило, предполагает высокий уровень дивидендов. Наряду с этим, объем используемого собственного капитала на предприятии обеспечивает его развитие и одновременно характеризует потенциал привлечения им заемных финансовых средств, необходимых для покрытия временного недостатка средств и получения дополнительной прибыли, с минимальным риском для финансовой устойчивости предприятия. Достижение оптимальных пропорций в распределении прибыли на потребление и накопление закладывается в дивидендной, инвестиционной и кредитной политике предприятия, исходя из внутренних темпов роста предприятия и с учетом эффекта финансового рычага.

3. Создание финансовых резервов (резервного капитала), обес-

печивающих защитную функцию при неблагоприятных условиях. Формирование резервного капитала законодательно является обязательным для производственных кооперативов в размере не менее 10% от паевого фонда и для акционерных обществ не менее 5% от уставного капитала. Однако проведенные исследования показывают, что для большинства предприятий характерна политика образования минимального размера уставного капитала. Но как было сказано выше, размер резервного капитала находится в прямой зависимости от величины уставного капитала. Таким образом, сформированный резервный капитал таких предприятий имеет чисто символическое значение, и не может служить тем источником, который будут обеспечивать финансовую устойчивость предприятия в случае наступления неблагоприятных событий. На наш взгляд, размер создаваемого резервного капитала следует поставить в зависимость от средней величины оборотных активов за 5 лет, тем самым обеспечить на стадии функционирования предприятия гарантию успешной его деятельности. Общеизвестно, что коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, являющийся показателем финансовой устойчивости для предприятий имеет нормативное значение 0,4 и критическое 0,1. Это указывает, что при неблагоприятных условиях, и даже критических, за счет собственных источников должно формироваться не менее 10% оборотных средств. Соответственно резервный капитал должен обеспечить покрытие убытков не менее чем

на 10% от оборотных активов. Таким образом, при наличии резервного капитала, сформированного в размере не менее 10%, от среднегодовой стоимости оборотных активов за последние 5 лет у предприятия имеется реальная возможность покрыть возможные долги.

4. Не менее важным условием повышения финансовой устойчивости является поддержание уровня абсолютной и текущей ликвидности. То есть часть оборотных активов должна находиться в достаточно ликвидной форме (депозиты денежных средств, краткосрочные финансовые вложения). То есть определенная часть собственного капитала, в размере создаваемого резервного капитала, должна вкладываться в наиболее ликвидные активы. Именно в этом случае возможно наиболее

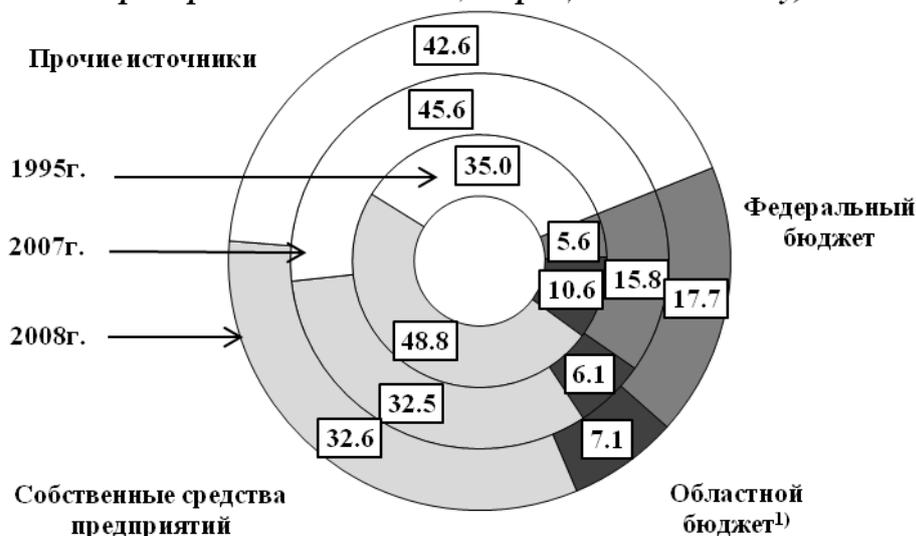
полное решение вопросов погашения долгов и покрытия убытков.

5. Не менее 40-50% собственного капитала должно быть вложено в оборотные активы для достижения финансовой независимости и высокого уровня платежеспособности. Индикатором при этом может служить коэффициент маневренности и обеспеченности собственными оборотными средствами. Достижение таких пропорций будет способствовать финансовой устойчивости предприятия.

Таким образом, формирование рациональной структуры собственного капиталом позволит обеспечить предприятию высокий уровень финансовой устойчивости, конкурентоспособность и быстрые темпы экономического развития.

*По данным Федеральной службы государственной статистики
по Воронежской области*

**Распределение инвестиций в основной капитал
по источникам финансирования
(без учета субъектов малого
предпринимательства, в процентах к итогу)**



ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ МЕХАНИЗМА ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

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

В процессе своего функционирования и развития любое предприятие может подвергнуться воздействию различного рода кризисных факторов. Они возникают, как правило, неожиданно и в случае неподготовленности хозяйствующего субъекта могут привести к тяжелому кризису, преодолеть который будет затруднительно. Для своевременного предотвращения нежелательного сценария развития событий целесообразно осуществить мероприятия по финансовому оздоровлению предприятия, чтобы вовремя заметить «симптомы болезни» предприятия и не допустить разрастания проблемы.

Финансовое оздоровление представляет собой сложный системный процесс, включающий различные сценарии действий менеджмента в зависимости от глубины кризиса на предприятии. Оно включает в себя как меры внутреннего характера, осуществляемые исключительно менеджментом организации по самостоятельному преодолению возникших трудностей, так и мероприятия регулируемого характера, применяемые на определенной стадии развития кризиса, когда предприятие нуждается во внешнем вмешательстве со стороны государственных органов, суда и кредиторов.

В связи с этим возникает потребность в разработке специального

механизма финансового оздоровления, который сочетал бы в себе возможные сценарии действий менеджеров организации и всех заинтересованных лиц по преодолению негативных тенденций деятельности хозяйствующего субъекта, а также учитывал использование возможных направлений государственной поддержки предприятия, оказавшегося в кризисном положении. Такой механизм должен включать набор финансовых рычагов и инструментов, использование которых позволило бы предприятию максимально эффективно и безболезненно справиться с кризисом и достичь устойчивого финансового состояния.

Полагаем, что механизм финансового оздоровления является составным элементом организационно-экономического механизма хозяйствования, поскольку определяет ту часть экономических отношений, которые возникают при необходимости реализации решительных действий с целью вывода предприятия из кризисного положения и придания ему устойчивого финансового состояния. При этом, считать механизм финансового оздоровления непосредственной составной частью экономического механизма нам представляется ошибочным. По сути своей указанный механизм органично вписывается в финансовый механизм, который в свою очередь и яв-

ляется составной частью организационно-экономического механизма.

Финансовый механизм определяется как важнейшая составная часть экономического и (или) хозяйственного механизмов. Под ним понимается совокупность принципов, форм, методов и способов, с помощью которых осуществляется система распределительных отношений, образование доходов и накоплений, создание и использование централизованных и децентрализованных фондов денежных средств.

Бытует мнение, что поскольку в рыночных условиях нарушение принципов коммерческого расчета может привести к неплатежеспособности, несостоятельности и банкротству любого предприятия, то целесообразно в составе финансового механизма выделять специфический механизм предотвращения банкротства, органической частью которого является и механизм финансового оздоровления. Мы полагаем, что с учетом цели финансового оздоровления, которая не ограничивается восстановлением платежеспособности предприятия, но и предполагает достижение устойчивого финансового состояния, более логичным было бы выделить механизм финансового оздоровления в составе звеньев общего финансового механизма. Механизм же предотвращения банкротства с нашей точки зрения, напротив, выступает составным звеном механизма финансового оздоровления, поскольку он используется лишь как один из возможных сценариев действий менеджмента предприятия.

Полагаем, что механизм финансового оздоровления включает в свой состав следующие звенья, позволяю-

щие разграничить возможные сценарии оздоровительных мероприятий в зависимости от глубины кризиса:

1. Механизм диагностики кризисных явлений на предприятии, обеспечивающий постоянный мониторинг финансового состояния, а также отслеживающий появление негативных тенденций в деятельности предприятия с целью выявления сигналов о возникновении «симптомов болезни»;

2. Механизм ликвидации неплатежеспособности предполагающий реализацию оперативных мер по недопущению перерастания диагностированных ранее признаков временной неплатежеспособности в состояние устойчивой и хронической неплатежеспособности с целью ограждения предприятия от преобразования «симптомов болезни» в ее кризисную форму;

3. Механизм предотвращения банкротства применяющийся при наличии не только поверхностных, но и глубинных кризисных явлений в деятельности предприятия, когда возникает острая потребность в реализации кардинальных мероприятий по «реанимированию» предприятия с высокой опасностью банкротства;

4. Механизм обеспечения финансовой устойчивости преследующий целью реализацию превентивных мер по недопущению возникновения кризисных явлений на предприятии, а также посткризисную реабилитацию предприятия для профилактики возникновения кризисных явлений в будущем.

Предложенное деление позволяет четко разделить возможные действия менеджеров предприятия по сценариям в зависимости от того, в ка-

ком положении на момент принятия решения находится организация. При этом, в случае качественной организации первого и четвертого механизмов, использовать второй придется не часто, а третий будет выполнять роль «напоминания» о возможном результате к которому может привести некачественная организация финансов предприятия в виде несвоевременной реакции на возникшие «симптомы болезни».

Слаженное функционирование всех звеньев механизма финансового оздоровления направлено на вывод предприятия из кризисной ситуации, повышение эффективности деятельности и уровня финансовой устойчивости. С его помощью реализуется управление процессом финансового оздоровления.

Эффективный механизм позволяет в полном объеме реализовать цели и задачи процесса финансового оздоровления, способствует результативному осуществлению функций финансового управления.

Механизм финансового оздоровления, как отмечалось ранее, непосредственно связан с финансовым механизмом, поэтому его экономическая сущность, функции, структура обусловлены его экономическим содержанием.

При этом, механизм финансового оздоровления имеет и существенные особенности. Он выступает частью финансового механизма и определяет воздействие финансов в тех ситуациях, когда в хозяйственном процессе наблюдаются сбои, приводящие к неблагоприятному положению предприятия и угрозе банкротства. Подобная ситуация имеет место при неудач-

ном функционировании финансового механизма в прошлых периодах, когда воздействие финансов на хозяйственный процесс приводило не к совершенствованию и оптимизации последнего, а к его ухудшению. Полагаем, что, его можно рассматривать в качестве средства восстановления нормального функционирования предприятия, подвергшегося воздействию кризисных явлений, для обеспечения эффективности его финансово-хозяйственной деятельности.

Также как и финансовый, механизм финансового оздоровления является частью хозяйственного механизма и представляет собой систему форм и методов управления финансами. Однако в качестве объекта управления здесь выступают лишь финансы неустойчивых предприятий и целью его является предотвращение кризисов в деятельности хозяйствующих субъектов либо выход последних из кризисной ситуации.

Полагаем, что механизм финансового оздоровления представляет собой совокупность финансовых методов, приемов, рычагов и инструментов воздействия на хозяйственную деятельность неустойчивого предприятия, а также систему элементов, регулирующих разработку и реализацию соответствующих управленческих решений в процессе преодоления опасности банкротства.

На основании вышеизложенного предлагаем следующее определение понятия «механизм финансового оздоровления»: совокупность форм и способов, методов и инструментов, с помощью которых используются объективные экономические законы для качественного улучшения функциониро-

вания хозяйствующего субъекта в целях восстановления платежеспособности и финансовой устойчивости предприятий, а также достижения устойчивых темпов его роста на перспективу.

Предложенное определение, на наш взгляд, дает представление о составе рассматриваемого механизма и подчеркивает цели его функционирования, которые не исчерпываются лишь восстановлением платежеспособности, а предполагают также достижение либо восстановление докризисного уровня финансовой устойчивости предприятия.

Полагаем, что основными функциями механизма финансового оздоровления являются:

1. Превентивная. Заключается в систематическом отслеживании появляющихся в деятельности предприятия признаков кризиса и их оперативной ликвидации;

2. Оздоровительная. Предполагает реализацию комплекса мер экстренного характера по восстановлению нормального функционирования предприятия в случае перерастания признаков кризиса в полномасштабные кризисные явления на предприятии;

3. Реабилитационная. Проявляется в создании благоприятных условий для посткризисного функционирования и развития предприятия на основе рациональной организации финансов предприятия;

4. Стимулирующая. Преследует цель обеспечить в долгосрочной перспективе благополучное функционирование предприятия на основе систематической реализации превентивной функции механизма финансового оздоровления при возникновении малейших признаков кризиса на пред-

приятии и тем самым достижения либо сохранения высокого уровня финансовой устойчивости организации.

Предложенная трактовка функций позволяет сделать вывод, что механизм финансового оздоровления является комплексным понятием, целью которого является, не только ликвидация кризиса на предприятии, но и предупреждение его появления в будущем, путем стимулирования восстановления предприятия до предкризисного уровня и создание условий для его устойчивого развития на перспективу.

Общий алгоритм функционирования механизма финансового оздоровления предприятия представлен на рисунке 1.

Предлагаемый алгоритм характеризует последовательность действий менеджеров предприятия в процессе финансового оздоровления. Два первых этапа можно условно объединить в блок диагностики финансового состояния предприятия. В рамках этих этапов оценивается текущий уровень платежеспособности и финансовой устойчивости, определяется необходимость и возможность их нормализации. На втором этапе, в рамках оценки финансовой устойчивости, нам представляется особенно важным оценить финансовое равновесие между собственными финансовыми ресурсами предприятия и объемами их потребления. Первые два этапа также представляют собой блок экстренных мер, необходимый для предприятий с характерными признаками неплатежеспособности и нарушения финансового равновесия, выявленными в рамках диагностики. Следующие этапы предполагают разработку новой финансо-

Проблемы организации финансов на предприятиях

вой политики по основным направлениям деятельности и плана финансового оздоровления в целях реформирования предприятия и обеспечения его устойчивого функционирования на перспективу.

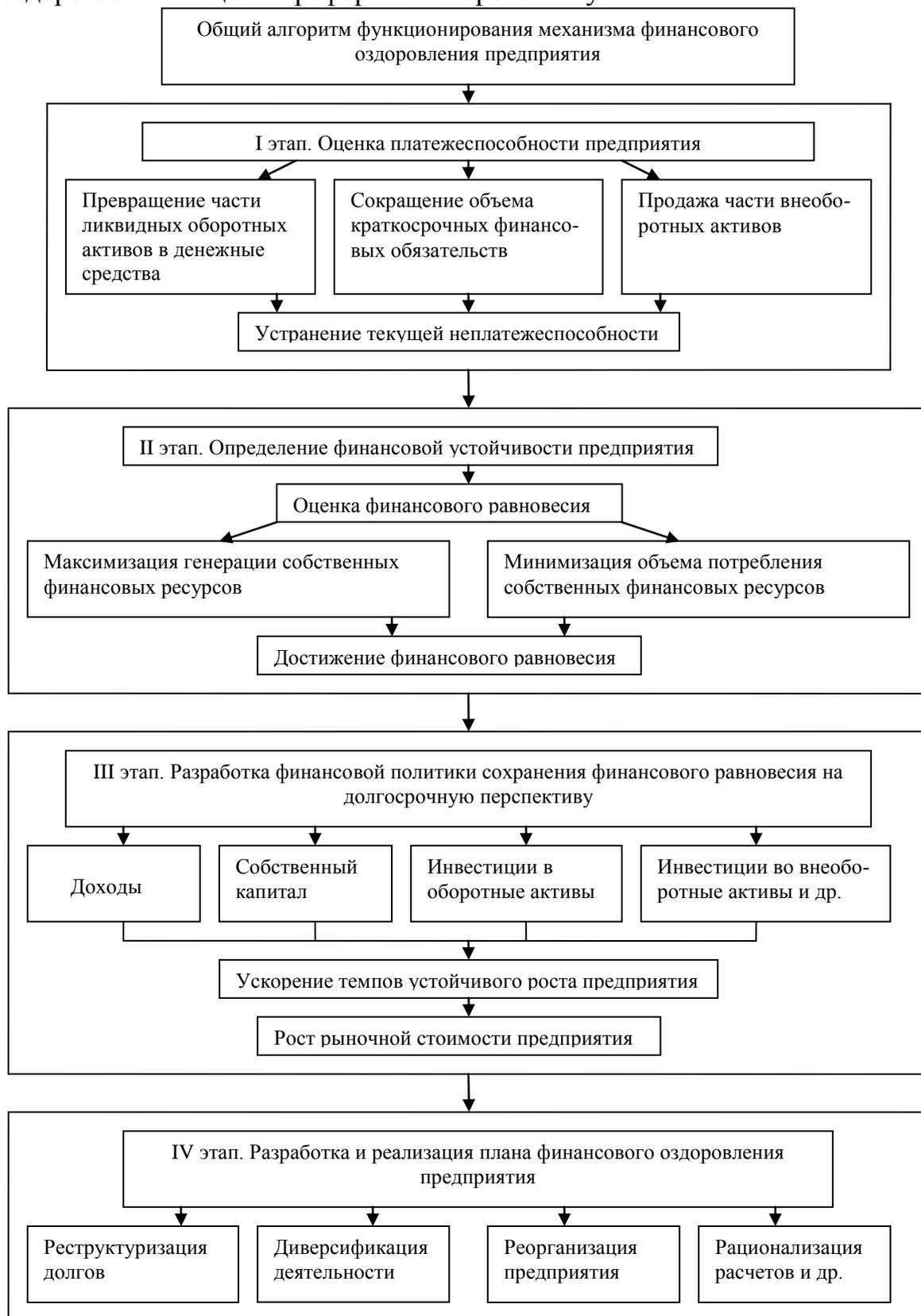


Рисунок 1. Общий алгоритм функционирования механизма финансового оздоровления предприятия

В зависимости от выявленной в процессе диагностики стадии неплатежеспособности и финансового равновесия разрабатывается специфическая финансовая политика по отношению к формированию капитала, прибыли, оборотному капиталу и другим звеньям финансовых отношений. Разработанная финансовая политика конкретизируется в соответствующих планах финансового оздоровления предприятий.

Построение механизма финансового оздоровления напрямую зависит от особенностей сельскохозяйственного производства. На разных этапах практической реализации механизма финансового оздоровления они проявляются следующим образом:

1. на стадии диагностики: аналитические и прогнозные расчеты целесообразно делать не по месяцам и кварталам, как это принято в других отраслях экономики, а в целом за год, или даже за 2-3 года (например в некоторых отраслях животноводства). Это обусловлено длительностью производственно-коммерческого цикла в сельском хозяйстве, существенным различием между созданной и реализованной продукцией и др;

2. при определении финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий целесообразно учесть специфику формирования собственного оборотного капитала. Особенности сельскохозяйственного производства обуславливают потребность в формировании значительных резервных запасов семян, кормов, и других производственных запасов на случай неурожайных лет, эпизоотий и т.д. Данный факт предполагает более высокие параметры оптимальных значений в

сельском хозяйстве коэффициентов собственных оборотных средств и маневренности, являющихся непременным атрибутом оценки финансового состояния любого предприятия;

3. на стадии разработки финансовой политики сельскохозяйственных предприятий особое внимание следует уделить комплектованию набора тактических мероприятий и их увязке со стратегией. Тактика финансового управления должна обязательно учитывать фактор сезонности сельскохозяйственного производства: колебание объема продаж, постепенное нарастание затрат и единовременный выход продукции, предполагающие как объективную необходимость - привлечение краткосрочных кредитов и займов для покрытия разрыва в платежном обороте;

4. на стадии разработки плана финансового оздоровления сельскохозяйственного предприятия необходимо учесть ограничения возможностей набора мероприятий как внутренними факторами (севооборотом и структурой посевных площадей, рационами кормления животных), так и внешними (монополизмом переработчиков, низкой инвестиционной привлекательностью сельскохозяйственного производства и др).

Полагаем, что практическое применение механизма финансового оздоровления, позволит каждому агроформированию обеспечить условия для более эффективной производственно-коммерческой и финансово-кредитной деятельности, которые, в свою очередь, будут способствовать ликвидации кризисных явлений и обеспечат его устойчивость на перспективу.

МЕХАНИЗМ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЕГО РОЛЬ В РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

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

Слово «стратегия» является древнегреческим (στρατηγία), и буквально означает искусство полководца. Стратегия чаще всего отождествляется с выработкой долгосрочных целей и мероприятий, обеспечивающих их достижение.

Инвестиционная стратегия – это совокупность долгосрочных целей и мероприятий по их достижению, разрабатываемых с учётом всех возможных рисков деятельности.

И.А. Бланк при разработке инвестиционной стратегии предлагает выделять следующие её направления:

- 1) Стратегия реального инвестирования предприятия;
- 2) Стратегия финансового инвестирования предприятия;
- 3) Стратегия формирования инвестиционных ресурсов. Главной задачей данного направления является финансовое обеспечение инвестиционной деятельности предприятия в предстоящем периоде;
- 4) Стратегия повышения качества управления инвестиционной деятельностью.

Аграрная сфера относится к одной из наиболее рискованных отраслей. Источником риска для сель-

скохозяйственного производства являются наличие большого временного лага между вложением средств и выпуском продукции и зависимость от природно – климатических условий. Специфика сельскохозяйственного производства делает неактуальным разработку стратегии финансового инвестирования предприятия. Вследствие функционирования в условиях недостатка инвестиционных ресурсов при разработке инвестиционной стратегии необходимо предельно точно учитывать возможности их формирования. Большинство сельскохозяйственных предприятий осуществляют свою инвестиционную деятельность, реализуя «принцип возможности», не имея ресурсов для удовлетворения всех инвестиционных потребностей. Основным направлением инвестиционной стратегии сельскохозяйственного предприятия является стратегия реального инвестирования, которая должна быть жёстко связана со стратегией формирования инвестиционных ресурсов, максимально эффективная реализация, которых возможна лишь при выполнении стратегии повышения качества управления инвестиционной деятельностью.

Стратегия формирования инвестиционных ресурсов имеет комплексный характер и должна реализо-

вываться через механизм финансового обеспечения инвестиционной деятельности.

Механизм финансового обеспечения инвестиционной деятельности представляет собой совокупность мероприятий по преобразованию предполагаемых источников

финансирования инвестиций в инвестиционные ресурсы, осуществляемых на научной основе.

Схематически механизм финансового обеспечения инвестиционной деятельности можно представить следующим образом (рис. 1).



Рисунок 1 Механизм финансового обеспечения инвестиционной деятельности

1. Определение объема собственных источников финансирования инвестиций. Уточняются максимальные объемы собственных источников финансирования инвестиций, которые возможно направить на инвестиции. Осуществляется путем

определения доли прибыли, которую возможно направить на инвестиции.

2. Привлечение дополнительных источников финансирования инвестиций. Определяется, необходимо ли привлечение дополнительных источников финансирования инвестиций. Если да, то движение проходит

через 3-4-5-6-7 этапы. Если нет, то принимается решение о применении леве-риджа: финансирование с леве-ридом – этапы 3-4-5-6-7, финанси-рование без этапы 8-7.

3. Определение перечня до-полнительных источников финанси-рования инвестиций. Изучается воз-можность привлечения дополни-тельных источников финанси-рования из различных источников, со-ставляется их перечень.

4. Определение наиболее «де-шёвых» источников финансирования инвестиций. Определяется стоимость привлечения дополнительных источ-ников финансирования – приоритет имеют те источники, стоимость ко-торых наименьшая.

5. Оптимизация структуры фи-нансового обеспечения. Производит-ся расчет оптимальных объемов при-влечения дополнительных источни-ков финансирования инвестиций, с целью поддержания необходимого соотношения собственных и заемных источников финансирования инве-стиций.

6. Привлечение оптимального объема дополнительных источников финансирования. Организационные мероприятия по привлечению до-полнительных источников финанси-рования инвестиций.

7. Реализация инвестиций. Ме-роприятия по преобразованию сфор-мированного финансового обеспече-ния, то есть капитала в инвестицион-ные затраты.

8. Леве-ридж. В случае если до-статочно собственных источников финансирования инвестиций прини-мается решение осуществлять фи-нансирование не используя эффект

финансового рычага, или привлечь дополнительные источники финан-сирования, что позволит повысить рентабельность собственного капи-тала. Финансирование без леве-риджа, по нашему мнению, может осуществляться по краткосрочным инвестициям (период реализации до 1 года). По долгосрочным инвести-циям необходимо использовать эф-фект финансового рычага.

Механизм финансового обес-печения инвестиционной деятельно-сти направлен на формирование оп-тимальной структуры финансового обеспечения инвестиций. Как из-вестно, существуют два подхода к управлению структурой капитала: традиционный и теория Модильяни – Миллера.

Последователи традиционного подхода считают, что структура ка-питала оказывает непосредственное влияние на его цену. Поскольку сто-имость заемного капитала ниже сто-имости собственного капитала, то существует структура капитала, ко-торая является оптимальной, мини-мизирующей средневзвешенную стоимость капитала и увеличиваю-щей стоимость предприятия.

Согласно теории Модильяни – Миллера рыночная стоимость пред-приятия и стоимость его капитала не зависят от структуры, следовательно, структуру капитала нельзя оптими-зировать.

В финансовой науке наиболь-шее распространение получил тра-диционный подход к управлению структурой капитала.

Управление источниками фи-нансирования инвестиций основано на традиционном подходе к управле-

нию структурой капитала. Процесс управления источниками финансирования инвестиций заключается в формировании структуры финансового обеспечения обеспечивающей рост рентабельности собственного капитала при сохранении финансовой устойчивости и, как следствие высокого уровня кредитоспособности.

Ю. Бригхэм, Л. Гапенски называют управление источниками фи-

нансирования инвестиций политикой финансового леве́риджа или политикой в области предельно допустимой доли заемных средств в общей доле источников.

Таким образом, пятое звено механизма финансового обеспечения инвестиционной деятельности распадается на ряд этапов, которые можно изобразить схематически (Рис.2).



Рисунок 2 Управление источниками финансирования инвестиций

1. Определение критериев оптимизации структуры финансового обеспечения. Основным критерием оптимизации выступает, безусловно,

стоимость дополнительных источников финансирования. Но если принимать во внимание только этот критерий, то для предприятий, не явля-

ющихся акционерными обществами, не имеющими большое количество собственников и не осуществляющих выплат собственникам (большинство сельскохозяйственных предприятий) оптимальной будет структура представленная, в основном, заемными источниками. Любое увеличение заемного капитала приводит, наряду с повышением рентабельности собственного капитала, к снижению финансовой устойчивости и кредитоспособности. Минимизация собственного капитала в структуре финансового обеспечения означает перенос риска деятельности предприятия на его кредиторов. Кредиторы, в целях компенсации риска, прибегнут к увеличению процентных ставок. Поэтому при определении критериев, помимо стоимости необходимо задавать определенные параметры финансовой устойчивости.

2. Минимизация средневзвешенной стоимости капитала. Расчёт минимальной стоимости финансового обеспечения при заданных параметрах.

3. Оценка возможности реализации данной структуры финансового обеспечения. В условиях недостатка инвестиционных ресурсов для предприятия может оказаться невозможной реализация финансового обеспечения с заданными параметрами. В случае недостатка собственных средств предприятие может прибегнуть к финансированию со снижением финансовой устойчивости – если данные инвестиции являются необходимыми для осуществ-

ления воспроизводственного процесса или в перспективе они принесут существенное увеличение эффективности производственной деятельности. В этом случае предприятию необходимо предельно точно спрогнозировать возможность погашения дополнительных финансовых расходов.

4. Принятие управленческого решения по утверждению структуры финансового обеспечения.

5. Реализация управленческого решения – переход к шестому звену механизма финансового обеспечения, то есть к привлечению оптимального объема дополнительных источников финансирования.

Управление источниками финансирования инвестиций направлено на формирование целевой структуры финансового обеспечения, при заданных параметрах оптимизирующих соотношение показателей риска и доходности для предприятия. Соотношение критериев оптимизации структуры финансового обеспечения может быть различным для предприятия на различных этапах его деятельности, из чего следует, что не существует единой оптимальной структуры финансового обеспечения. Эффективный механизм финансового обеспечения инвестиционной деятельности способствует максимизации собственного капитала предприятия, увеличению отдачи вложенных средств при приемлемом соотношении показателей риска и доходности.

ОПТИМИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ В ЦЕЛЯХ ДОСТИЖЕНИЯ ИНТЕРЕСОВ УЧАСТВУЮЩИХ ЛИЦ

Л.С. ШОХИНА

доцент кафедры финансов и кредита,

О.И. УХИНА

доцент кафедры финансов и кредита

Существование государственного социального страхования – это объективная необходимость и условие нормального, устойчивого развития современного общества. Оно осуществляется в форме страхования работающих граждан от возможного изменения материального и социального положения по причине наступления социальных рисков: полной утраты трудоспособности с возрастом или по инвалидности; временной нетрудоспособности в связи с болезнью или по другим причинам (беременность, роды, болезнь детей и т.п.); заболеваний и ухудшения здоровья. Согласно Конституции Российской Федерации государство обязано предусмотреть финансовые ресурсы для компенсации работнику потерь дохода при наступлении страхового случая.

Финансирование системы обязательного социального страхования в РФ ложится на работодателей, выступающих страхователями. Проведенные расчеты финансовой нагрузки за счет страховых взносов в социальные внебюджетные фонды в нескольких сельскохозяйственных предприятиях Воронежской области, находящихся на общем режиме налогообложения, показали, что в среднем за 2007 – 2009 годы она со-

ставляла от 2 до 3,5% в доходе от продаж, в зависимости от трудоемкости производимых видов продукции. В несельскохозяйственных организациях, находящихся на общем режиме налогообложения, уровень данной нагрузки был значительно выше по причине действия более высокой ставки страховых взносов. В частности, в Рамонском филиале ООО «Воронежтеплоэнерго – Сервис» в 2007 – 2009 годы социальные отчисления составляли в доходах от обычных видов деятельности в среднем 5,5%.

В соответствии с принятым Правительством РФ решением ставки страховых взносов будут повышаться с 2011 до 2015 годов. В сельскохозяйственных организациях рост тарифов ожидается более высоким, чем в несельскохозяйственных организациях, но более растянутым по времени (таблица 1, 2). Причем более ощутимым рост тарифов будет для организаций, находящихся на специальных режимах налогообложения. Это непременно будет способствовать сокращению числа организаций, относящихся к группе малого и среднего бизнеса, рост которых уже значительно замедлился под влиянием экономического кризиса 2008-2009 годов.

Таблица 1. Ожидаемая динамика ставок взносов по обязательному социальному страхованию в РФ для сельскохозяйственных организаций

Показатели	2010 г	2011 г	2012 г	2013 г	2014 г	2015 г
Тарифы для организаций на общем режиме налогообложения, % :						
на пенсионное страхование:						
- размер	15,8	16,0	16,0	21,0	21,0	26,0
- темп роста	100,0	101,3	101,3	133,0	133,0	164,6
на социальное страхование:						
- размер	1,9	1,9	1,9	2,3	2,3	2,9
- темп роста	100,0	100,0	100,0	121,1	121,1	152,9
на медицинское страхование:						
- размер	2,3	2,3	2,3	3,7	3,7	5,1
- темп роста	100,0	100,0	100,0	160,9	160,9	221,7
общий тариф социальных отчислений:						
- размер	20,0	20,2	20,2	27,0	27,0	34,0
- темп роста	100,0	101,0	101,0	135,0	135,0	170,0
Тарифы для организаций на едином сельскохозяйственном налоге, % :						
на пенсионное страхование:						
- размер	10,3	16,0	16,0	21,0	21,0	26,0
- темп роста	100,0	155,3	153,3	203,9	203,9	252,4
на социальное страхование:						
- размер	X	1,9	1,9	2,3	2,3	2,9
- темп роста	X	100,0	100,0	121,1	121,1	152,6
на медицинское страхование:						
- размер	X	2,3	2,3	3,7	3,7	5,1
- темп роста	X	100,0	100,0	160,9	160,9	221,7
общий тариф социальных отчислений:						
- размер	10,3	20,2	20,2	27,0	27,0	34,0
- темп роста	100,0	196,1	196,1	262,1	262,1	330,0

Таблица 2. Ожидаемая динамика ставок взносов по обязательному социальному страхованию в РФ для несельскохозяйственных организаций

Показатели	2010 г	2011 г	2012 г	2013 г	2014 г	2015 г
Тарифы для организаций на общем режиме налогообложения, % :						
на пенсионное страхование:						
- размер	20,0	26,0	26,0	26,0	26,0	26,0
- темп роста	100,0	130,0	130,0	130,0	130,0	130,0
на социальное страхование:						
- размер	2,9	2,9	2,9	2,9	2,9	2,9
- темп роста	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
на медицинское страхование:						
- размер	3,1	5,1	5,1	5,1	5,1	5,1
- темп роста	100,0	164,5	164,5	164,5	164,5	164,5
общий тариф социальных отчислений:						
- размер	26,0	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0
- темп роста	100,0	170,0	170,0	170,0	170,0	170,0
Тарифы для организаций на специальных режимах налогообложения, % :						
на пенсионное страхование:						
- размер	14,0	16,0	16,0	21,0	21,0	26,0
- темп роста	100,0	155,3	153,3	203,9	203,9	252,4
на социальное страхование:						
- размер	X	2,9	2,9	2,9	2,9	2,9
- темп роста	X	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
на медицинское страхование:						
- размер	X	5,1	5,1	5,1	5,1	5,1
- темп роста	X	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
общий тариф социальных отчислений:						
- размер	14,0	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0
- темп роста	100,0	242,9	242,9	242,9	242,9	242,9

В частности, в сельскохозяйственных организациях, применяющих специальный режим налогообложения в виде единого сельскохозяйственного налога, общий размер социальных отчислений возрастет за четыре года в 3,3 раза.

Намечающаяся финансовая нагрузка на фонд оплаты труда будет достаточно высокой. Это приведет к негативным макроэкономическим последствиям - расширению теневого рынка труда, снижению уровня официальной заработной платы, и сокращению поступлений в государственные внебюджетные фонды. Увеличение социальных выплат до 34% от фонда оплаты труда окажется для многих предприятий просто неподъемным. С переходом на новую ставку они будут вынуждены проводить массовые сокращения работников, осуществлять снижение уровня оплаты труда или в большей степени, чем сейчас, уводить ее в теневой сектор.

Взносы по 34 % ставке работодатели будут уплачивать с зарплаты работников, не превышающей 415 тыс. руб. в год. Как отмечает Минздравсоцразвития, при таком раскладе изменение схемы уплаты страховых взносов приведет к тому, что при зарплате в 10 тыс. руб. в месяц эффективная ставка платежа увеличивается на восемь процентных пунктов — с 26 до 34%. При зарплате в 30 тыс. руб. из-за отмены регрессии увеличение эффективной ставки будет самым значительным — 11,6 пункта, то есть с 22,4 до 34%. При более высоких зарплатах реальная ставка увеличивается не так стремительно. При зарплате 60 тыс.

руб. в месяц повышение будет на 4,7 пункта, то есть с 14,9 до 19,6%, а при 120 тыс. руб. в месяц — всего на 1,4 пункта, то есть с 8,4 до 9,8%. Такое неравномерное увеличение, по мнению Министерства, подтолкнет обеспеченных граждан копить на пенсию самостоятельно. Однако эксперты опасаются, и мы солидарны с ними, что значительное усиление нагрузки на средние зарплаты может привести к тому, что заметная их часть снова уйдет в тень.

Повышение тарифной ставки в Пенсионный фонд с 20 % до 26% на фонд оплаты труда приведет к тому, что Россия будет иметь одну из самых высоких ставок среди государств, обладающих пенсионной системой.

Принимая во внимание опыт зарубежных стран (Германии, Франции) и особенности демографического и социально-экономического развития нашей страны, мы предлагаем смешанное финансирование пенсионного и других видов обязательного социального страхования. Оно предполагает участие работодателей и работников.

Введение страховых платежей для работников и их участие в финансировании социального страхования позволят снизить страховую нагрузку на работодателей, повысить личную ответственность застрахованных и оптимизировать весь массив экономических интересов в этой сфере. В целях сохранения тесной взаимосвязи социального страхования с оплатой труда, мы предлагаем считать базой для начисления страховых взносов, удерживаемых с работников (застрахованных лиц) вы-

платы, начисленные в пользу работников. В связи с тем, что удерживаемые из зарплаты работников социальные взносы не влияют на финансовую нагрузку предприятий, отпадает необходимость в «укрытии» оплаты труда.

Для работодателей в качестве базы для обложения взносами целесообразно использовать доход от продаж продукции, работ и услуг вместо действующих сейчас выплат в пользу работников. Преимущества дохода с продаж перед сегодняшней системой исчисления социальных взносов показал в своей статье экономист Игнатов А.В.. Автор отмечает, что ему присуща: нечувствительность к демографическому фактору и вытекающая отсюда способность стабилизировать в перспективе бюджеты внебюджетных социальных фондов; улучшение общего климата оплаты труда в экономике; эффективность сбора, предсказуемость объемов, простота контроля, так как выручку значительно

$$n = \frac{0,20 \times \text{фонд оплаты труда в экономике России}}{\text{доходы от продаж в экономике России}} \times 100 \%$$

Распределение взносов между работниками предприятия должно осуществляться пропорционально начисленной оплате труда. Это позволит, на наш взгляд, косвенно увязать систему социального страхования, в которой задействован работодатель, с начисляемой работникам оплатой труда. Аналогично расчету ставки взносов в Пенсионный фонд

сложнее скрыть в отличие от фонда оплаты труда; взаимосвязь с инфляцией

При введении данной базы начисления социальных взносов, уплачиваемых работодателями, отрасли которые имеют высокую долю заработной платы в затратах: угольная промышленность, легкая промышленность, сельское хозяйство, транспорт, жилищно-коммунальное хозяйство, постоянно и остро нуждающиеся в инвестициях, получают дополнительные средства, сэкономив за счет снижения страховых платежей.

Ставка социальных взносов для работодателей (n), которая бы обеспечивала объем поступлений в Пенсионный фонд, эквивалентной 20 % от фонда оплаты труда, в предлагаемой модели социального страхования определяется с учетом данных Комитета статистики по РФ по формуле:

определяются ставки социальных отчислений в другие внебюджетные государственные фонды. Применение предлагаемой системы определения страховых взносов позволит избежать повышения финансовой нагрузки на работодателя при одновременном росте ресурсов внебюджетных фондов.

ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ

Н.Г. НЕЧАЕВ

профессор кафедры экономики и экономического анализа ЕГУ им. И.А.Бунина;

Л.Б. АВИЛОВА,

ст. преподаватель кафедры экономики и экономического анализа ЕГУ им. И.А.Бунина

Ускоренное развитие малого бизнеса – объективная тенденция формирования рыночной экономики в постиндустриальный период. Индивидуализация потребностей населения за последние десятилетия (начиная с 60-х годов XX в.) вызвала необходимость создания такого предпринимательского сектора, который бы реактивно реагировал на динамично изменяющийся потребительский спрос. В этой ситуации малый бизнес с его низкой капиталоемкостью, высокими личностными стимулами предпринимателей к эффективному ведению дела наиболее отвечает современным рыночным реалиям. Доля малых и средних предприятий в ВВП Великобритании, США, Германии, Японии колеблется от 50 до 55%, в Италии и Франции – около 60%. В России уровень развития малого и среднего бизнеса в настоящее время не соответствует потребностям экономики страны. Его доля в ВВП по данным Минэкономразвития в 2009 году лишь приближается к 20%. При этом, на протяжении всего периода реформ наблюдалась положительная динамика развития малых предприя-

тий, о чем свидетельствуют данные табл.1.

Как показывает анализ структуры малого бизнеса в РФ и Липецкой области, его основными направлениями являются оптовая и розничная торговля; ремонт транспортных средств, бытовых изделий, а также операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг. В 2009 году на их долю в РФ приходилось 59,1%, а в Липецкой области – 57,9 % от общего числа малых предприятий. В тоже время в промышленности РФ их удельный вес составляет лишь 11,2%, в Липецкой области – 10,7. Остается незначительной роль малого бизнеса в аграрной сфере. В 2009 г. в сельском и лесном хозяйстве РФ функционировало 55,1 тыс. малых предприятий или 3,4% от их общего количества. В Липецкой области их число составило 416, или 4,1%. Вклад малых предприятий в занятость и национальное производство остается недостаточным. По РФ в малом бизнесе занято 16,6 % работников, на него приходится 27,8 % оборота по экономике, соответствующие показатели по Липецкой области – 13,5 и 20,6%.

Таблица 1. Динамика развития малого бизнеса в РФ и Липецкой области

Виды экономической деятельности	годы								Отклонение 2008г. от 2000г., раз	
	2000				2009					
	РФ		Липецкая обл.		РФ		Липецкая обл.		РФ	Липецкая обл.
	тыс. ед.	%	ед.	%	тыс. ед.	%	ед.	%		
Промышленность	134,2	15,3	705	16,5	180,1	11,2	1081	10,7	1,3	1,5
Сельское хозяйство	14,4	1,6	50	1,2	55,1	3,4	416	4,1	3,8	8,3
Строительство	126,8	14,4	773	18,1	193,7	12,1	1358	13,5	1,5	1,8
Оптовая и розничная торговля; ремонт транспортных средств, бытовых изделий	414,3	47,1	2128	49,8	658,3	41,1	4184	41,6	1,6	2,0
Гостиницы и рестораны	42,2	2,6	318	3,2
Транспорт и связь	25,8	2,9	95	2,2	93,9	5,9	528	5,2	3,6	5,6
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	11,1	1,3	41	1,0	288,6	18,0	1642	16,3	26,0	40,0
Наука и научное обслуживание	30,9	3,5	56	1,3
Прочие виды деятельности	121,8	13,9	423	9,9	90,6	5,7	538	5,3	0,7	1,3
ИТОГО	879,3	100	4271	100	1602,5	100	10065	100	1,8	2,4

Главные проблемы слабого развития малого бизнеса связаны с отсутствием четкой модели стратегии его функционирования и единого системного подхода к формированию унифицированной законодательной базы, обеспечивающей системное финансирование и льготное налогообложение. Ограниченный доступ малого бизнеса к источникам финансирования - одна из главных причин его неразвитости. Их потребность во внешнем финансировании, по оценкам специалистов, удовлетворена лишь на 15 - 20%. При этом к настоящему времени более 80% кредитов предоставлено малым предприятиям на срок до одного года. Вполне понятно, что предлагаемые условия финансирования формируют и соответствующую струк-

туру предпринимательства: 72% оборота малого и среднего бизнеса приходится на долю торговли и услуг, где оборачиваемость средств высока, тогда как на промышленность - только 13,5, на строительство - 7%, сельское хозяйство - 2,8 %.

Следует признать, что за последние годы в РФ проведена значительная работа государства по активизации деятельности малого бизнеса. Стратегическую роль в развитии малого бизнеса в РФ играет Федеральный закон от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации". В нем принята новая классификация, в соответствии с которой к малому бизнесу относятся предприятия, средняя численность которых за предшествующий год не

должна превышать 100 чел., а для микропредприятий - 15 чел. Государство ежегодно устанавливает для них предельные значения выручки от реализации товаров, работ и услуг без учета налога на добавленную стоимость. В рамках данного закона субъекты федерации имеют право по регулированию налогообложения малого бизнеса и льготному кредитованию.

Особая роль в стимулировании развития малых предприятий отводится микрофинансированию. Это связано с тем, что для отечественного рынка характерен, прежде всего, большой спрос начинающих предпринимателей на микрофинансовые услуги. Потребность в них на сегодня оценивается в 10 млрд долл. Кроме того, заявки желающих впервые начать свое дело составляют еще 20 млрд долл. Несмотря на то, что кредитный рынок характеризуется достаточно быстрым ростом предложения денежных услуг и их диверсификацией, общий размер предложения оценивается примерно в 1 - 1,5 млрд долл. Это покрывает лишь 10 - 15 процентов спроса. В этой связи, недостаточно развитая инфраструктура финансирования малого бизнеса является на сегодня одной из главных проблем. Создание микрофинансовых организаций (МФО), содействующих развитию микрофинансирования, является одной из приоритетных задач. МФО будут выступать посредниками между банками и предпринимателями – получателями займа.

В Липецкой области в соответствии с федеральным законом принято Постановление Администрации

от 18.09.2008г. № 243, которое утвердило Программу развития малого и среднего предпринимательства в регионе на 2009-2012 г.г. Для поддержки малого и среднего бизнеса в бюджете на 2010 год предусмотрено 97,2 млн.руб. Кроме того, на условиях софинансирования из федерального бюджета привлечено 88,3 млн.руб. Продолжается поддержка начинающих молодых предпринимателей. В частности, за 2010 год уже поддержан 421 молодой предприниматель на сумму 84 млн.руб. Расширен круг получателей субсидии. Теперь их могут получать и юридические лица, в уставном капитале которых доля, принадлежащая молодежи в возрасте до 30 лет включительно, составляет не менее 50 процентов. Оказана поддержка по субсидированию процентной ставки по 42 инвестиционным предпринимательским проектам на сумму 37,1 млн.руб. В 2010 году выданы микрозаймы 231 субъекту малого предпринимательства на сумму около 150 млн.руб. Осваивается новое направление по выдаче поручительств по предпринимательским кредитам. В настоящее время заключены соглашения о сотрудничестве по предоставлению поручительств с банками ОАО "Русь-банк", НБ "Траст", ЗАО КБ "Открытие", ОАО "Московский индустриальный банк", ОАО "Уралсиб".

Центральное место в областной Программе занимает система микрофинансирования малого бизнеса по приоритетным для области видам деятельности, предусматривающая возможность предоставления предпринимателям микрозайма в

объеме до 1 млн.руб. сроком на 1 год, с погашением займа начиная с пятого месяца после его получения, исходя из 4% годовых и представления залогового обеспечения (приобретаемое имущество) или под гарантии областной (муниципальной) администрации. Проведенные опросы предпринимателей показали, что данная поддержка не может быть полностью признана эффективной. Это обусловлено тем, что период, на который предоставляется микрозайм, слишком мал и не превышает одного года. А так как инвестиционный проект внедряется и приносит эффект в среднем через 2-3 года, то и срок возврата, по нашему мнению, необходимо рассматривать на долгосрочной основе. В настоящее время возможности предпринимателей по получению заемных средств расширились, т.к. коммерческие банки (например, Банк «Промсвязьбанк», ВТБ 24 и др.) предлагают кредиты малым предприятиям практически на таких же условиях, что и заложены в Программе.

Кроме того, широкое распространение в области получило субсидирование безработных для открытия своего дела. Для них областной Программой предусмотрено предоставление субсидии в размере годового пособия по безработице - 58800 руб.

Важной особенностью областной Программы является то, что она предполагает взаимодействие федеральной и региональной власти и органов местного самоуправления. Основываясь на областной программе все муниципалитеты разработали программы развития малого и сред-

него предпринимательства применительно к своим территориям. Для того, чтобы муниципальные программы заработали, в областном фонде софинансирования предусмотрены средства для поддержки муниципальных программ развития малого и среднего бизнеса в сумме 1,7 млн.руб. и привлечены средства из федерального бюджета в сумме 2 млн.руб. Это создает условия для создания малых предприятий безработными. В настоящее время такого рода субсидии получили 11 муниципальных образований, планирующие создать более 20 предприятий.

В российском законодательстве также предусмотрены меры по налоговому стимулированию деятельности малого предприятия. Принятые в последние шесть лет меры по совершенствованию таких специальных налоговых режимов, как упрощенная система налогообложения (УСН), единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД), система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (ЕСХН), позволили в значительной степени снизить налоговую нагрузку на малый бизнес и сельское хозяйство, что повлекло за собой развитие производства, расширение инвестиционной деятельности, увеличение занятости населения. В частности, для субъектов малого предпринимательства, применяющих упрощенную систему налогообложения, регионам РФ предоставлено право устанавливать дифференцированные налоговые ставки в пределах от 5 до 15 процентов. В Липецкой области с целью создания оптимальных усло-

вий для развития малого бизнеса принята минимальная ставка - 5%.

Реформирование российской экономики и развитие в ее рамках малого бизнеса обуславливает необходимость продолжения совершенствования налогового законодательства. В этой связи на 2010-2011 гг. кардинально изменен порядок налогового администрирования. В первую очередь, это касается взаимоотношений налогоплательщиков с различными внебюджетными фондами, - сначала в связи с введением единого социального налога, а затем при переходе с 2010 года на персонализированный учет и уплату страховых взносов во внебюджетные фонды (Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования).

В этих условиях дальнейшее использование широко применявшейся упрощенной системы налогообложения будет напрямую зависеть от развития пенсионной реформы в РФ, поскольку принятое решение об отмене единого социального налога не предусматривает освобождения от уплаты страховых взносов. Плательщиками страховых взносов будут являться все юридические и физические лица, независимо от применяемых режимов налогообложения и размер тарифов в эти фонды составит 34% от начисленной оплаты труда или как предлагает Президент – 26%. Думается, что рост налоговой нагрузки с нынешних 14 до 26 или 34% не только не увеличит поступ-

ления страховых взносов, но и уменьшит их, за счет перехода малого бизнеса в теневую экономику.

В настоящее время обсуждается вопрос о компенсации с 2011 года расходов на фонд оплаты труда, связанных с повышением тарифов на страховые взносы путем предоставления предприятиям, осуществляющим инновационное развитие, инвестиционной льготы по налогу на прибыль, налогу на имущество, земельному налогу и др. Однако субъекты малого предпринимательства, применяющие специальные налоговые режимы, не являются плательщиками данных налогов. Следовательно, новый механизм инвестиционной льготы будет распространяться на ограниченный круг малых предприятий, тогда как основная их масса окажется без государственной поддержки.

Функционирование малого бизнеса усложняется противоречивостью законодательства, регулирующего его деятельность. В частности, Закон от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" устанавливает особые критерии отнесения организаций к малому и среднему бизнесу и предусматривает определенные правила по обязательному порядку формирования выручки от реализации товаров, работ, услуг и балансовой стоимости активов. При этом, НК РФ устанавливает свои мерки, в соответствии с которыми применяется упрощенная система налогообложения. Так, для микропредприятий Постановлением Правительства РФ размер дохода установлен в размере 60 млн. руб., и

он более чем в два раза превышает тот размер дохода, который позволяет применять упрощенную систему налогообложения в соответствии с Налоговым Кодексом. Таким образом, часть малых предприятий не может воспользоваться специальными налоговыми режимами.

Учитывая, что субъекты малого бизнеса, применяющие специальные налоговые режимы, не обязаны вести бухгалтерский учет (а уплачивающие единый налог на вмененный доход – не формируют и выручку), то данный порядок косвенно вынуждает организации и предпринимателей осуществлять как бухгалтерский, так и налоговый учет, и содержать для этого соответствующий штат. Установленный порядок сплошного ежемесячного статистического наблюдения за субъектами малого предпринимательства также обязывает их вести учет хозяйственных операций и представлять статистическую отчетность.

Негативное влияние на малый бизнес окажет также планируемое введение налога на недвижимость. Юридические лица, перешедшие на упрощенную систему налогообложения, по действующему законодательству освобождены от налога на имущество, являясь плательщиком земельного налога. Теперь, организации, имеющие производственную или коммерческую недвижимость на праве собственности и земельный участок, будут являться плательщиками налога на недвижимость. Введение нового налога усилит налоговое бремя этих организаций, что снижает привлекательность данной системы налогообложения.

Важной проблемой развития малого бизнеса является формирование соответствующей инфраструктуры. В большинстве стран государство реализует свои программы поддержки малого предпринимательства либо через национальные банки развития (Германия, Франция, Корея), либо через специализированные институты - агентства, фонды, технологические центры, территориальные инфраструктуры поддержки (например, США, Канада, Индия). Думается, что в РФ по аналогии с развитыми странами необходимо создать соответствующую структуру. На региональном уровне, как показывает опыт Липецкой области, регулирование и поддержка субъектов малого бизнеса может осуществляться через Управление по развитию малого и среднего бизнеса при администрации региона, областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства. Основными задачами управления являются разработка и реализация основных направлений государственной политики с целью создания благоприятных экономических, правовых и организационных условий для устойчивого развития малого и среднего бизнеса. Сам факт создания и функционирования указанных организаций подтверждает, что развитие малого бизнеса это не хаотический процесс, а целенаправленная политика, осуществляемая как на уровне государства, так и на уровне регионов.

Финансирование малого инновационного предпринимательства еще одна пока не решенная проблема. Как известно, инновационные разработки, и в особенности связан-

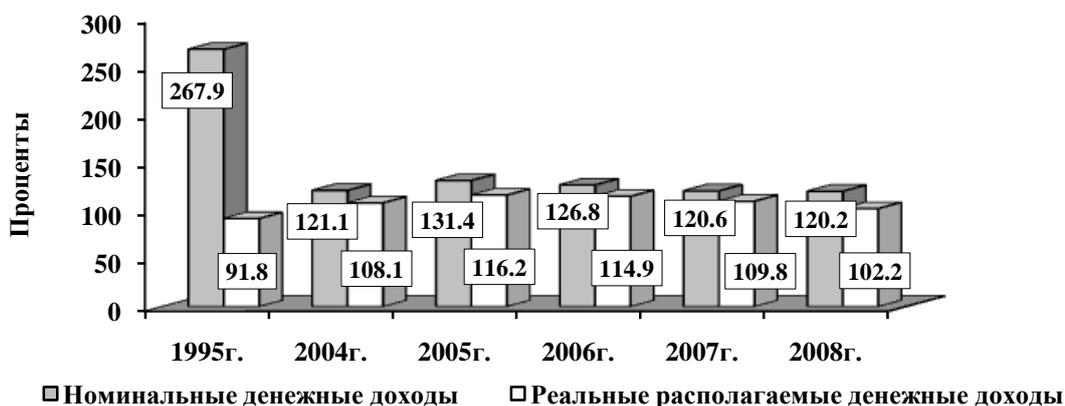
ные с базисными инновациями, наукоемки, но одновременно и капиталоемки. Причем реализация инновационно-инвестиционных проектов предполагает высокие риски в силу непредсказуемости результатов. Во многих развитых странах все более распространенной формой финансирования в последние годы становится венчурное финансирование, являющееся своеобразным долгосрочным кредитом без получения гарантий, но предполагающее через определенный период времени более высокую доходность вложений в случае успешной реализации рискованного проекта. Как правило, венчурное финансирование ассоциируется с крупными инвестиционными компаниями. Однако оно играет большую роль и в развитии малого предпринимательства, направленного на разработку новых видов сырья, энергетических ресурсов, технологических линий и пр. В России венчурное финансирование практически отсут-

ствует. В этой связи, по нашему мнению, одной из первоочередных задач в развитии инновационного малого бизнеса является создание специализированной банковской структуры (с государственным участием) для их финансирования.

Таким образом, критически-конструктивная оценка финансирования малого бизнеса и его специального налогообложения показывает, что он далеко не идеален. По нашему мнению, развитию малого бизнеса будет способствовать реализация принципа паритетности взаимоотношений между государственной исполнительной властью и предпринимательством, при этом он должен основываться на постулате: бизнес дает государству социальное обеспечение и занятость населения, конкурентную продукцию, налоги; государство бизнесу - благоприятную среду для предпринимательской деятельности.

По данным Федеральной службы государственной статистики по Воронежской области

Динамика темпов роста/снижения номинальных и реальных располагаемых денежных доходов населения (в % к предыдущему году)



ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ПОД ЗАЛОГ ЗЕМЛИ

Н.Н. МЕЖЕРИЦКАЯ

ассистент кафедры бухгалтерского учета и аудита

Ипотека как вид кредитования под залог земельных участков в нашей стране еще не получила широкого распространения. В нашей стране слабо развит оборот земель, таким образом, земля не участвует в финансовом обороте. Огромное поле для инвестиций остается невостребованным. Большая роль в торможении использования земли как предмета залога принадлежит риску. «Риск» в широком смысле этого слова неопределенное событие или условие, которое в случае возникновения имеет позитивное или негативное воздействие на репутацию компании, приводит к приобретениям или потерям в денежном выражении.

В энциклопедическом словаре экономики и права «риск» означает случайности или опасности, которые носят возможный, а не неизбежный характер и могут являться причинами убытков. Принято выделять следующие виды рисков:

- банковский, которому подвергаются коммерческие банки;
- валютный, связанный с непредвиденным изменением курса иностранной валюты;
- кредитный, связанный с опасностью невозвращения, неполного или несвоевременного возврата кредитных средств;
- процентный, связанный с непредвиденным изменением процентных ставок;

- политический, вызванный влиянием политической нестабильности, военных конфликтов на экономические процессы.

Попробуем определить какие виды рисков влияют на состояние земли, а, следовательно, цену предмета залога.

Статья 7 Земельного кодекса Российской Федерации отражает состав земель Российской Федерации. Согласно данной статье земли в Российской Федерации по целевому назначению подразделяются на следующие категории:

- 1) земли сельскохозяйственного назначения;
- 2) земли населенных пунктов;
- 3) земли промышленности, энергетики, транспорта, связи, радиовещания, телевидения, информатики, земли для обеспечения космической деятельности, земли обороны, безопасности и земли иного специального назначения;
- 4) земли особо охраняемых территорий и объектов;
- 5) земли лесного фонда;
- 6) земли водного фонда;
- 7) земли запаса.

Вышеперечисленные земли используются в соответствии с установленным для них целевым назначением. В зависимости от целевого назначения земель выделяются несколько факторов, негативно влияющие на их качество.

Цена на земли сельхозназначения будет заметно выше, если она обладает высоким потенциалом, имеет отличное техническое состояние. Отрицательное воздействие на данные качества земли оказывают зарастание угодий по причине их не использования, заболачивание, эрозии, переувлажнения и другие негативные природные явления.

Земли населенных пунктов, промышленного назначения, специального назначения, особо охраняемых объектов, а так же земли запаса могут быть подвержены наводнениям, оползням и обвалам, землетрясениям, лавинам и селям, эрозиям.

Земли лесного фонда подвергаются следующим видам деградации – пожары, неблагоприятные природные условия, влияние насекомых и птиц, грызунов, а так же отношением человека к окружающей среде.

Земли водного фонда могут подвергаться осушению, засорению, неблагоприятному антропогенному воздействию.

Статья 31 Федерального закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)» №102 – ФЗ от 16.07.1998г. гласит о том, что страхование имущества, заложенного по договору об ипотеке, осуществляется в соответствии с условиями этого договора.

Договор страхования имущества, заложенного по договору об ипотеке, должен быть заключен в пользу залогодержателя (выгодоприобретателя), если иное не оговорено в договоре об ипотеке или в договоре, влекущем возникновение ипотеки в силу закона, либо в закладной. При

отсутствии в договоре об ипотеке иных условий о страховании заложенного имущества залогодатель обязан страховать за свой счет это имущество в полной стоимости от рисков утраты и повреждения, а если полная стоимость имущества превышает размер обеспеченного ипотекой обязательства - на сумму не ниже суммы этого обязательства.

Для обеспечения сохранности заложенного имущества, в том числе для защиты его от посягательств третьих лиц, огня, стихийных бедствий, залогодатель обязан принимать меры, установленные Федеральным законом «Об ипотеке (залоге недвижимости)» №102 – ФЗ от 16.07.1998г., иными правовыми актами Российской Федерации (пункты 3 и 4 статьи 3 Гражданского кодекса Российской Федерации) и договором об ипотеке, а если они не установлены - необходимые меры, соответствующие обычно предъявляемым требованиям.

Мы выяснили, что все категории земель могут быть подвержены неблагоприятным факторам, как со стороны природы, так и со стороны человека, поэтому для снижения рисков, возникающих при ипотечных операциях с земельными участками необходимо применять страхование от последствий природного и антропогенного характера. Возможно, если учитывать данные обстоятельства при определении цены земельного участка как предмета залога, это будет способствовать более быстрому развитию ипотечного кредитования под залог земельных участков в нашей стране.

**ФОРМИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ЦЕЛЕЙ ДЕ-
ЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

И.А. ГОРЕЛКИНА,
доцент кафедры финансов и кредита

В теории и практике управления, в том числе в управлении финансами, весьма актуальным является вопрос об определении целевого ориентира деятельности организации. Важность этого элемента управления обусловлена самой сущностью выработки и принятия управленческих решений, которые основываются на приоритетных целевых установках хозяйствующего субъекта и должны в максимальной степени способствовать их достижению. Как правило, речь идет о совокупности целей, «древо целей», когда формируется основная, главная целевая установка, и система сопутствующих, поддерживающих целей, достижение которых обеспечивает выполнение основной. В теории финансового менеджмента преобладает подход, когда в качестве главной цели рассматривается максимизация благосостояния собственников, проявляющаяся в росте рыночной стоимости фирмы. Основным параметром оценки при этом классически является рост рыночной цены акции компании, или, иначе, рост её рыночной капитализации. Не менее распространенным является формулирование в качестве главной цели подход, ориентированный на максимизацию прибыли (устойчивое генерирование прибыли). Соответствен-

но, её достижение будет оцениваться на основе роста (устойчивого получения) прибыли предприятия.

Повышение рыночной стоимости предприятия обеспечивается многими факторами, но прежде всего, стабильным получением прибыли. Поэтому, какой бы не был выбран подход к выбору целевых ориентиров деятельности организации, очевидно, что показатель прибыли обязательно должен применяться как критерий оценки достижения цели деятельности предприятия.

Чтобы успешно достигать целей, их необходимо правильно формулировать, определять показатели и критерии их оценки. Существует ряд методик, с помощью которых можно ставить «качественные» цели. Одна из наиболее действенных - это постановка целей с использованием S.M.A.R.T-критериев. Согласно этой методике, цели должны быть:

- Конкретные (Specific),
- Измеримые (Measurable),
- Достижимые (Achievable),
- Ориентированы на результат (Result-oriented),
- Соотносимые с конкретным сроком (Timed).

В качестве количественных измеримых показателей, которые могли бы наглядно демонстрировать достижение цели, отражающие ре-

зультат деятельности за определенный промежуток времени наиболее подходят как абсолютные, так и относительные показатели финансовых результатов деятельности, и, прежде всего, показатели прибыли и рентабельности. В качестве плановых показателей прибыли целесообразно использовать всю систему видов прибыли, формируемых в отчетности ф.2 «Отчет о прибылях и убытках» - прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль, нераспределенная прибыль. В большинстве случаев предприятия используют в качестве критерия оценки деятельности показатели прибыли от продаж, до налогообложения и чистой прибыли. Однако прибыль является не только главным показателем эффективности работы предприятия, но и источником для потребления собственниками в виде дивидендов и финансирования развития. Поэтому с учетом дивидендной политики следует планировать и нераспределенную прибыль как базу для самофинансирования деятельности предприятия, осуществления расширенного воспроизводства. При целевой установке на развитие организации показатели прибыли в динамике должны быть устойчиво возрастающими.

Наряду с этим обязательно использование относительных показателей рентабельности. В зависимости от того, какие показатели используются в расчетах, применяют несколько показателей рентабельности. В числителе их стоит обычно одна из трех величин: прибыль от реализации, прибыль до налогообложения или чистая прибыль. В ка-

честве критериев оценки результативности деятельности предприятия за определенный период наиболее подходят показатели эффективного использования ее ограниченных ресурсов - активов, сформированных за счет определенных источников финансирования, т.е. рентабельность активов, которая определяет эффективность использования всех ресурсов, и рентабельность собственного капитала, характеризующая эффективность использования ресурсов собственников. Второй показатель можно считать аналогом банковской процентной ставки по депозиту. Если предприятие стабильно получает показатель рентабельности собственного капитала меньше банковской процентной ставки, у собственников возникнет вопрос о целесообразности их вкладов в данный бизнес.

Безусловно, показатели рентабельности капитала и рентабельности активов относятся к числу важнейших показателей эффективности бизнеса. Однако для качественного процесса формирования и достижения целей следует применять не просто плановую величину их значения, а схему древовидного формирования этих показателей - модель или формула Дюпона (ROE и ROA).

Модифицированная модель Дюпона имеет вид:

$$P_{ск} = \frac{ЧП}{ВР} \cdot \frac{ВР}{А} \cdot \frac{А}{СК},$$

где $P_{ск}$ – рентабельность собственного капитала;

ЧП - чистая прибыль;

А - сумма активов организации;

ВР - выручка от реализации (продаж);

СК - собственный капитал организации.

Преимущество этой модели очевидно - являясь модифицированным факторным анализом, составляющие показатели позволяют определить как целевую величину желаемой эффективности, величину факторов, формирующих эффективность, так и возможные альтернативные варианты достижения целевых показателей.

Показатель ROE может так же определяться как:

$$R_{ск} (ROE) = ROA \times \text{Финансовый рычаг}$$

Финансовый рычаг (леверидж) отражает структуру капитала, авансированного в деятельность предприятия (отношение всего авансированного в активы капитала предприятия к собственному капиталу).

Представляется, что в качестве основного количественного относительного критерия оценки деятельности логично будет определить рентабельность собственного капитала (ROE) как показателя основания факторной модели в виде древовидной структуры, а формирующие его показатели - рентабельности активов или капитала (ROA) и финансовый рычаг – критерии оценки производственной и финансовой деятельности предприятия. Появляется возможность проведения многовариантных расчетов достижения целевых ориентиров в зависимости от конкретных условий деятельности организа-

ции с учетом возможных изменений факторов внешней и внутренней среды. Факторы, влияющие на ROE, могут варьировать в плановых расчетах с целью выяснения наиболее вероятного (желаемого) их значения при различных сценариях развития событий, наглядно демонстрируя, какие факторы в большей или меньшей степени повлияют на рентабельность собственного капитала:

1. операционная рентабельность (продаж);
2. эффективность использования активов (оборачиваемость активов);
3. финансовый рычаг (коэффициент капитализации).

В методике постановки целей с использованием S.M.A.R.T-критериев ориентирование на результат (Result-oriented) следует рассматривать в более широком смысле слова, не только как величину результативного показателя, выбранного в качестве критерия, но и как ориентир на целостный результат функционирования всей системы управления предприятием. Показатели рентабельности активов и рентабельности собственного капитала сами должны быть сориентированы на определенные индикаторы деятельности.

Финансовый менеджмент использует множественные специальные приемы, позволяющие более глубоко оценить взаимосвязь и взаимозависимость отдельных финансовых показателей. Одним из наиболее значимых приемов финансового менеджмента является определение цены капитала. Предприятие работает эффективно, если доходность его ак-

тивов превышает цену привлекаемого для финансирования этих активов капитала. Только в этом случае предприятие создает дополнительную чистую приведенную стоимость, то есть увеличивает капитал собственников. Определение фактической стоимости уже имеющегося капитала может иметь какую-то ценность для ретроспективного анализа, но, в большей степени действенным инструментом финансового менеджмента является определение цены капитала на стадии формирования целевых параметров деятельности. Такое обоснование финансовых решений позволит менеджеру выбрать наиболее оптимальные направления вложения средств в активы для получения прибыли и приемлемые источники финансирования.

Другим специфическим приемом финансового менеджмента яв-

ляется оценка экономической эффективности заемных средств на основе показателя «Эффект финансового рычага» (ЭФР). Условием роста рентабельности собственного капитала является положительное значение дифференциала при расчете ЭФР, т.е. рентабельность активов должна быть выше средней расчетной ставки процента по кредитам, привлекаемым предприятием.

Таким образом, можно говорить об определенной иерархии показателей, которые применимы для количественной оценки деятельности организации. В значительной степени достижение целевых ориентиров предприятия зависит от согласованности выбранных параметров и критериев оценки, упорядочения их перечня, сбалансированного подхода к формированию количественных значений критериев оценки.

*По данным Федеральной службы государственной статистики
по Воронежской области*

Основные финансовые показатели деятельности сельскохозяйственных организаций

	1996	2004	2005	2006	2007	2008
Число сельхозорганизаций, единиц	699	586	528	488	445	276
Прибыль, убыток (-), млн.рублей (1996г. – млрд.рублей)	-892.6	974.7	-93.6	588.3	3202.2	3174.7
Уровень рентабельности, убыточности (-) реализованной продукции, в процентах	-26.7	8.6	-0.8	4.5	19.9	18.0
Число убыточных хозяйств, единиц	608	193	197	155	44	40

АГРОСТРАХОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ НАРАСТАЮЩИХ ПРИРОДНЫХ РИСКОВ

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

Сельское хозяйство - это отрасль наиболее подверженная влиянию природно-климатических факторов. И поэтому работа целого региона специализирующегося на производстве сельскохозяйственной продукции может зависеть от природно-климатических условий сложившихся в период вегетации основных сельскохозяйственных культур. Ярким примером данного влияния может послужить аномальная жара летом 2010 года, которая вызвала пожары и засуху во всей центральной части России.

С конца июня Российские регионы один за другим начали вводить чрезвычайное положение. К середине сентября был введен режим чрезвычайной ситуации в 38 регионах страны. В результате засухи 13 миллионов гектар сельскохозяйственных культур погибли, что составляет 30% от площади посева. По оценке Министерства сельского хозяйства ущерб АПК от засухи превысил 39 миллиардов рублей. В результате аномальной жары пострадало более 22 тысяч хозяйств.

Минимизировать данные потери можно было бы с помощью агрострахования, однако застраховано в стране было только 20% посевных площадей. Многие сельхозтоваро-

производители анализируя опыт этого лета, согласились с тем, что страхование сельскохозяйственных рисков – это реальный механизм минимизации потерь и обеспечения стабильности развития сельскохозяйственного производства.

Воронежская область расположена в Центрально Черноземном регионе и производство сельскохозяйственной продукции это основное и приоритетное направления развития данной области. В Воронежской области из-за морозной и малоснежной зимы погибло 295 тысяч гектар озимых, а из-за летней засухи еще 613 тысяч гектар сельскохозяйственных культур. Показатели по урожайности отдельных культур говорят о том, что больше всего пострадали поля с гречихой – собрано 28,8 % урожая гречихи прошлого года. Меньше всего пострадали кукуруза и горох – эти культуры собрали 64% от урожая прошлого года. Урожайность озимой пшеницы, озимой ржи, яровой пшеницы и ячменя сократились почти наполовину. Многие сельхозтоваропроизводители по результатам этого года стоят на грани банкротства. Аномальные погодные условия 2010 года привели к тому, что у многих из них не хватает семенного материала, некоторые не могут обеспе-

чить оптимальную кормовую базу поголовью сельскохозяйственных животных и это еще не весь перечень проблем, с которыми придется справиться сельхозтоваропроизводителю в 2011 году.

Для поддержки АПК Правительство Воронежской области выделило 200 миллионов рублей. Эти средства были потрачены на приобретение семян озимых культур по дифференцированным ставкам – в зависимости от размера гибели к площади посева. Так гибель в размере от 10 до 50% субсидируется по ставке 200 руб./га; от 50 до 70% - 400 руб./га; от 70 до 100% - 700руб./га.

Воронежская область, как и другие регионы России, участвует в формировании и развитии рынка агрострахования. Но по данным департамента аграрной политики в 2010 году из 908 тысяч гектар погибших посевов были застрахованы только 56,3 тысячи гектар, то есть 6,2%.

По словам начальника отдела развития растениеводства департамента аграрной политики Воронежской области Александра Харьковского «Потребность в страховании сельскохозяйственных рисков у воронежских аграриев существует. Но как говорят сельхозпроизводители им приходится сталкиваться с тем, что страховщики находят тысячу причин, по которым они на их взгляд, аргументировано, отказывают в выплате страхового возмещения. С другой стороны, руководители хозяйств и сами продолжают надеяться на русский «авось», а при наступлении засухи или заморозков

вновь обращаются за помощью к государству».

Так же необходимо отметить, что помимо недоверия сельхозтоваропроизводителей к страховым компаниям есть еще ряд причин не позволяющих развиваться сельскохозяйственному страхованию. В первую очередь это низкая платежеспособность аграрного сектора, затем отсутствие единых стандартов при организации и проведении сельхозстрахования, отсутствие независимой оценки ущерба и многие другие. Все это в совокупности приводит к не популярности страхования у отечественных сельхозпроизводителей.

По итогам уборки урожая зерновых в 2010 году было собрано 65 миллионов тонн зерна. С учетом имеющихся запасов зерновой дефицит России не грозит. Однако неурожай вызванный засухой, сказался на объемах экспорта. Чтобы не допустить роста внутренних цен, а так же сохранить поголовье скота, в соответствии с постановлением правительства, подписанным 5 августа 2010 года премьер-министром В. Путиным, с 15 августа 2010 года по 31 декабря 2010 года действует временный запрет вывоза пшеницы, ячменя, ржи, кукурузы, муки пшеничной или пшенично-ржаной с территории РФ.

На основании заявок регионов и информации по оценке ущерба от засухи правительство РФ сформировало пакет финансовой поддержки в объеме 35 миллиардов рублей. Эти средства пошли на реализацию мер поддержки пострадавших хозяйств и обеспечения их финансовой устойчивости.

Для поддержания животноводческой отрасли и сохранения поголовья крупного рогатого скота, объемов производства молока, мяса птицы и свинины выделяются субсидии на покупку кормов, в том числе из федерального интервенционного фонда.

Принимаются жесткие меры по недопущению роста цен на зерно комбикорма и основные продукты питания.

Анализируя весь комплекс мер по преодолению последствий засухи в АПК мы видим, что правительство отводит большую роль проблеме финансовой устойчивости сельхозтоваропроизводителя и берет на себя большой объем затрат по преодолению последствий природных катаклизмов, а все эти проблемы могли быть решены на уровне участников страхового рынка. Почему же так не происходит? По мнению Президента РФ, люди предпочитают обращаться за помощью к государству, чем страховать свои риски, а по сравнению с другими странами «в России процент жуликов на страховом рынке особо высокий» Также Президент заявил, что не правильно, когда государство берет на себя выплаты в ситуациях, в которых могли бы действовать страховые компании.

Последним и одним из основных этапов в работе Правительства

РФ по развитию агрострахования в условиях нарастающих природных рисков стал законопроект «О сельскохозяйственном страховании, осуществляемом с государственной поддержкой». В соответствии с законопроектом государственная поддержка будет осуществляться только по риску утраты урожая сельскохозяйственных культур, а также по риску гибели, вынужденного убоя сельскохозяйственных животных. Сельхозтоваропроизводитель должен будет уплатить 50% страховой премии, а оставшуюся сумму страховая компания получит из федерального бюджета, при этом тарифная ставка по риску гибели снизится с 8-10% до 3% от страховой суммы. Также планируется создание профессионального объединения страховщиков, которое придаст уверенности сельхозтоваропроизводителю в добросовестности страховой компании.

Предполагается, что после введения в действие данного закона произойдет значительное увеличение доли застрахованных посевных площадей до 80%, а доверие сельхозтоваропроизводителей страховым компаниям позволит ввести культуру агрострахования и на Российский страховой рынок.

ПРЕОДОЛЕНИЕ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК НА ОСНОВЕ ПОСТРОЕНИЯ ПРЕВЕНТИВНЫХ МОДЕЛЕЙ ДИ- АГНОСТИРОВАНИЯ

Ю.В. ТКАЧЕВА,
ассистент кафедры финансов и кредита

Институт несостоятельности – это важный атрибут рыночной экономики. В то же время современные реалии приводят к выводу, что только банкротства (как комплексной, многоуровневой системы) не достаточно и необходимо формирование более эффективных и гибких механизмов, направленных на оздоровление отдельных субъектов и всей экономики в последующем.

Общепризнанным является мнение, что любое воздействие на несостоятельное предприятие требует качественного обоснования. Несостоятельность связана с состоянием организации, её менеджментом и имеет как динамические, так и статические характеристики. Поэтому диагностика такого специфического объекта требует системного и комплексного подхода к проведению, а природа несостоятельности подразумевает выделение превентивных мероприятий по её преодолению и предотвращению.

Современные способы и методики оценки финансового состояния предприятия и устоявшиеся на их основе модели не всегда позволяют произвести качественное диагностирование и дать однозначные рекомендации для устранения выявленных проблем. Такое положение связано прежде всего со следующими дефициями:

- отсутствие системного определения финансовой несостоятельности привело к неполному пониманию целей и задач её диагностирования;

- ни одна из действующих моделей не позволяет комплексно осуществить все этапы диагностики, включающей и рекомендации по оздоровлению, а следовательно и обеспечить превентивный характер прилагаемых мероприятий;

- разрозненное применение блоков диагностического анализа и оценки результатов делает невозможным постановку объективного развернутого диагноза;

- несмотря на большое число качественных и количественных, традиционных, авторских и законодательно регламентированных подходов к диагностике, современные модели не способны обеспечить её достаточную эффективность;

- большинство моделей связаны с оценкой отдельных аспектов несостоятельности и мало пригодны для построения целостной эффективной программы их оздоровления (например, финансовый анализ сводится к расчетам структурных соотношений, темпов изменения показателей, значений финансовых коэффициентов, а прогнозирование банкротства зачастую опирается исключительно на интегриро-

ванный показатель, интерпретация которого для этих целей малоинформативна);

- качество исследования ограничивается исходным информационным массивом: концептуальные основы моделей доступны только авторам,

а несоответствие фактических и оценочных показателей приводит к тому, что репрезентативность их результатов также ограничена;

- использование различного рода выборок не позволяет выделить специфику и типичность исследуемых объектов и носит ретроспективный характер (последний аспект, в частности, касается законодательно регламентированных подходов);

- отсутствие «критериального поля» делает невозможным проведение типологии финансовой несостоятельности, притом что традиционный набор финансовых индикаторов негибок, их самостоятельная и совокупная динамичные интерпретации невозможны;

- единый подход к учету отраслевой специфики финансовой несостоятельности не устоялся. Так например для сельскохозяйственных предприятий он ограничен лишь особыми значениями некоторых коэффициентов, чего, на наш взгляд, явно недостаточно.

Перечисленные положения приводят к выводу, что на современном этапе не существует единой модели, позволяющей идентифицировать финансовую несостоятельность сельскохозяйственных предприятий и отвечающей требованиям системности и комплексности, превентивности и доступности, эффективности

и результативности применяемых процедур и методов. Реализация этих условий может быть обеспечена только в рамках системной модели, элементы и звенья которой (при возможности корректировки их содержания и состава) позволяют обеспечить адаптацию к индо- и эндогенным инновативным преобразованиям.

Процесс разработки такой модели для полной реализации всех поставленных условий и устранения недостатков существующих механизмов может быть сведен к следующим этапам:

- 1) формирование системного объекта диагностирования;

- 2) разработка основополагающих требований к модели диагностирования финансовой несостоятельности сельскохозяйственных предприятий, обеспечивающих достижение специфических целей и решение поставленных задач;

- 3) выделение критериальной системы идентификации финансовой несостоятельности;

- 4) обоснование нормативов или оптимальных уровней финансовых показателей для диагностирования финансовой несостоятельности;

- 5) определение системы совокупной оценки и взаимного сравнения показателей финансовой несостоятельности;

- 6) обоснование типологии финансовой несостоятельности и её взаимосвязи с направлением развития предприятия, опасностью банкротства и характером финансового оздоровления на основе ретроспективных и перспективных оценок.

Несостоятельность как системный объект изучения характеризуется типом финансового состояния по обеспеченности запасов и затрат экономически обоснованными источниками покрытия, рентабельностью (дифференцированной по характеру финансирования производственно-коммерческой деятельности) и уровнем платежеспособности (оценивающим опасность банкротства). Система этих простых и комплексных индикаторов выявляет возможность финансового оздоровления и вероятность банкротства, а также динамику нарушений. Их оценка позволяет установить стадии развития несостоятельности и ранние индикаторы её прогрессирования, что соответствует этапности проявления исследуемой категории (от зарождения несостоятельности до стадии явного банкротства) и позволяет реализовать прогностические процедуры. Полагаем, важным решением на этом этапе является формирование типов несостоятельности, как ключевого признака классификации изучаемых субъектов.

Наибольшая эффективность и результативность диагностики достигается только при предупредительном характере разрабатываемых на её основе мероприятий. При этом превентивность модели диагностики финансовой несостоятельности реализуется в процессе решения следующих её задач:

-предупреждение финансовой несостоятельности предприятий и её развития;

-оценка априорной вероятности возникновения и локализации кризисных моментов в деятельности экономических субъектов;

-определение наиболее действенных мероприятий, влияющих на финансовую несостоятельность агроформирования, т.е. чувствительности к индо- и эндогенным воздействиям.

Требование системности вытекает из утверждения многих экономистов, что модель диагностики с разумной степенью «погружения» должна охватывать все экономические процессы, воздействующие на объект исследования (несостоятельность), и использовать все эффективные способы и инструменты диагностирования. Поэтому диагностика финансовой несостоятельности предприятий, возможна лишь при её комплексной оценке в системе общих и специфических критериев.

Сложность экономического содержания финансовой несостоятельности делает важными каждый аспект состояния предприятия и его изменения. В свою очередь, в соответствии с экономическим содержанием конечной целью диагностики является определение мер по обеспечению оздоровления и нормального функционирования предприятия. Поэтому свойство аддитивности позволяет объединить инструменты экономического анализа, финансов, государственного и законодательного регулирования несостоятельности и финансового оздоровления. Несмотря на то, что они существуют и как самостоятельные элементы, их совместное применение позволит

повысить качество воздействия на несостоятельное формирование.

Следовательно, аддитивность, является заключительным требованием к разрабатываемой модели диагностики несостоятельности. Оно позволит увязать требования системности объекта и комплексности используемых методов и инструментов, а также сохранить открытость модели к инновативным процессам при минимальных преобразованиях.

Исходя из основополагающих требований, каждую новую модель диагностики финансовой несостоятельности предприятий, создаваемую по данному алгоритму можно назвать превентивно-аддитивной.

Третий этап разработки превентивно-аддитивной модели диагностики финансовой несостоятельности состоит в выделении критериальной системы её идентификации, которая отражает задаваемый уровень регулирования. Выводы учёных, исследующих специфику проявления экономических законов применительно к агроформированиям, не позволяют рассматривать финансовую состоятельность и благополучие, определяющие цель их функционирования, без привязки к производственной деятельности, лежащей в основе финансовых отношений. Вместе с тем экономический потенциал не всегда отражается натуральными индикаторами, в тоже время выполнение финансами распределительной функции позволяет отметить его по-

стоянную реализацию в финансовых показателях предприятия. Индикаторы, формирующие такую оценку, являются результатом воздействия многих факторов.

Набор конкретных показателей используемых, для оценки уровня финансовой несостоятельности предприятия, должен конкретизировать содержание основных обратных сигналов на изменения факторов внешней

и внутренней среды при формировании несостоятельности.

Для обеспечения комплексной оценки довольно значительного количества показателей несостоятельности на пятом этапе возможно выделение блоков показателей финансовой несостоятельности. По нашему мнению, к ним относятся показатели идентификации стратегической, краткосрочной и операционной несостоятельности, а также угрозы потери финансовой самостоятельности.

Практическая реализация указанного подхода позволяет на выходе реализовать сценарный подход к преодолению несостоятельности и разграничить уровневую активность по её преодолению.

Таким образом, представленная технология диагностирования является универсальной и позволяет реализовать механизмы оздоровления несостоятельных предприятий сельского хозяйства или априори оценить их эффективность.

**ФОНД СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО
ОЗДОРОВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

И.В. СЕДЛОВ,

доцент кафедры финансов и кредита,

Я.С. Ибатуллина

магистр 6 курс, Воронежский государственный университет

Важным элементом в финансовом оздоровлении сельскохозяйственных предприятий, на наш взгляд, должно быть решение вопроса, касающегося фонда социальной сферы. Как показывают наши исследования, на финансовое состояние большинства хозяйств Воронежской области существенное влияние оказывает фонд социальной сферы.

Мы согласны с мнением некоторых ученых, что объекты основных средств социальной сферы целесообразно включать в состав активов предприятия отдельной строкой, обеспечивая, тем самым, информативность о социальном бремени хозяйствующего субъекта.

На балансе большинства агроформирований Борисоглебского района Воронежской области числятся объекты социальной сферы: детские сады, столовые, дома культуры, жилой фонд.

Согласно определению, данному в Международных стандартах финансовой отчетности, активы - это "ресурсы, контролируемые компанией в результате событий прошлых периодов, от которых компания ожидает экономические выгоды в будущем". Как правило, учитывая жизненный уклад, западные страны склонны социальную сферу оценивать как сферу, не дающую получать какие-либо экономические выгоды. Но социальная сфера в сельском хозяйстве играет особую роль. Сель-

скохозяйственные предприятия, с одной стороны, имеют потери от содержания объектов социальной инфраструктуры, но с другой - они являются более привлекательными для работников. Наличие социальных услуг способствует привлечению квалифицированных кадров, нового поколения работников и, в конечном итоге, создает условия для наращивания производственного потенциала.

В условиях командно-административной системы объекты социальной инфраструктуры числились на балансе сельхозпредприятий и большая часть затрат на их содержание покрывалась за счет финансирования из бюджета. С переходом на рыночные отношения поступление денежных средств из вышеупомянутого канала практически было сведено к нулю. Решение социальных проблем остается в ведомстве аграрных коммерческих организаций. Как правило, расходы, связанные с содержанием социальных объектов приводят коммерческие организации к значительному снижению прибыли, а во многих случаях - и к убыткам.

В постановлении Правительства РФ №724 от 17.07.95 г. "О передаче объектов социальной и инженерной инфраструктуры сельскохозяйственных организаций в муниципальную собственность" и ряде других законодательных актах затрагиваются вопросы об освобождении

сельскохозяйственных товаропроизводителей от несвойственной им функции по содержанию этих объектов. Передача этих объектов производится в добровольном порядке на основании решений трудовых коллективов.

Однако, как показывает опыт проведенных реформ попытка обеспечения социальной защищенности сельского населения через органы местного самоуправления и передачи им объектов социальной инфраструктуры оказалась нереальной из-за отсутствия у последних достаточных финансовых ресурсов.

Данные за 12 лет с момента принятия постановления "О порядке реорганизации колхозов и совхозов" показывают, что от сельскохозяйственных предприятий в 1992-1998 гг. было принято только 19% жилого фонда, 36% детских дошкольных учреждений, 38% общеобразовательных школ, 1% клубов и домов культуры, 24% автомобильных дорог с твердым покрытием, 6% распределительных газовых сетей, 6% линий электропередач. По этим данным можно судить, что сельхозпредприятия вынуждены нести огромные затраты на содержание социальной сферы.

Несмотря на то, что многие хозяйства Борисоглебского района из-за больших затрат на содержание социальной сферы стремятся сократить его до минимума, нами выявлена прямая связь между валовой прибылью предприятий и величиной фонда социальной сферы.

Для обоснования зависимости валовой прибыли сельскохозяй-

ственных предприятий Борисоглебского района в 2009 г. от величины фонда социальной сферы мы использовали однофакторную корреляционно-регрессионную модель, в которой в качестве результативного признака взяли валовую прибыль предприятия, а в качестве одного из факторов, влияющих на результат, - величину фонда социальной сферы.

После обработки данных в пакете прикладных программ «Statistica» нами получено следующее уравнение регрессии:

$$Y = -1643,4 + 0,294X$$

Коэффициент регрессии $a_1 = 0,294$ показывает, что с увеличением фонда социальной сферы на 1 руб. валовая прибыль повышается на 29 копеек. Данный рост продолжается до того значения фактора, при котором функция максимальна: при достижении определенной величины фонда социальной сферы данный фактор перестает оказывать влияние на валовую прибыль предприятия. Согласно полученному коэффициенту детерминации R^2 , равному 0,22, вариация валовой прибыли в сельскохозяйственных предприятиях Борисоглебского района обусловлена фактором, включенным в модель, на 22,3 % и характеризует значительную степень связи (коэффициент корреляции R равен 0,47). На долю остальных факторов, влияющих на результат, приходится 77,7%.

Полагаем, что наличие даже такой связи обуславливает необходимость наличия фонда социальной сферы на каждом сельскохозяйственном предприятии Воронежской области.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СЕЛЬХОЗПРЕДПРИЯТИЯМИ ПРИЕМОВ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРИ ПРИВЛЕЧЕНИИ КРЕДИТА

И.А. ГОРЕЛКИНА,

доцент кафедры финансов и кредита,

С.С. ЧУМАКОВ

студент Ф-5

Основной целью управления капиталом предприятия является привлечение достаточного объема для финансирования приобретения необходимых активов, а также оптимизация его структуры с позиций обеспечения условий последующего эффективного использования. Надо признать, что современная теория структуры капитала относительно молода, и зародилась в 1958 году, когда профессора Ф. Модильяни и М. Миллер опубликовали статью «Стоимость капитала, финансы корпораций». Используя набор определенных предпосылок, они доказали, что, поскольку проценты на заемные средства вычитаются из налогов, стоимость компании все время растет в силу использования долговых обязательств, и что, следовательно, ее стоимость достигнет максимума, если компания будет финансироваться почти целиком за счет заемных средств. В последствии авторы уточнили свою же теорию, но преимущества заемного капитала по сравнению с собственным (проценты за кредит вычитаются из налогооблагаемой базы, осуществляется своеобразное страхование от инфляции) по-прежнему остаются актуальными при выборе форм привлечения дополнительных источников финансирования.

Предприятие, использующее заемный капитал, имеет более высокий финансовый потенциал своего

развития и возможности прироста рентабельности деятельности, однако в большей мере генерирует финансовый риск и угрозу банкротства. По этой причине в последние годы наблюдается пристальное внимание бухгалтеров, финансовых аналитиков именно к заемному капиталу как потенциальному источнику роста благосостояния, и, кроме того, способствующего вовлечению в экономический оборот огромных свободных денежных ресурсов, которыми и располагает население, что очень важно для экономики России.

Заемный капитал характеризует привлекаемые организацией на возвратной, платной, целевой основе денежные средства и представляют собой финансовые обязательства, подлежащие погашению в предусмотренные сроки. В экономической литературе существует мнение, что кроме кредитов к заемному капиталу следует относить и кредиторскую задолженность предприятия. Однако, этому виду финансовых обязательств не присущи характеристики кредита, и считать их заемным капиталом не обоснованно.

Управление заемным капиталом представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с оптимальным его формированием из различных источников, а также обеспечением эффективного его использования. Основ-

ными видами заемного капитала являются: банковский кредит, финансовый лизинг, товарный (коммерческий) кредит, эмиссия облигаций. Более распространенной формой привлекаемого заемного капитала для сельскохозяйственных предприятий является банковский кредит. Он имеет широкую целевую направленность и привлекается в самых разнообразных видах, подразделяется на краткосрочный и долгосрочный, и вопрос о том, как финансировать те или иные активы предприятия - за счет краткосрочного или долгосрочного капитала - обсуждается в каждом конкретном случае.

В экономической литературе управление заимствованиями связывается с формированием финансовой политики привлечения заемных средств, состоящей из нескольких последовательных этапов:

1 этап - анализ сложившейся практики привлечения и использования заемных средств (оценка объема заемных средств, динамики в сопоставлении с масштабами деятельности, формы заемных средств, длительности использования, состав кредиторов и условия предоставления кредитов, эффективности использования заемных средств по показателям оборачиваемости и рентабельности);

2 этап - определение цели привлечения кредитов в предстоящем периоде;

3 этап - определение предельного объема заимствований, оцениваемой на основе двух факторов - эффекта финансового левириджа и уровнем финансовой устойчивости организации в долгосрочной перспективе;

4 этап - оценка стоимости привлечения заемного капитала из различных источников;

5 этап – определение структуры заемных средств, привлекаемых на кратко- и долгосрочной основе, состава основных кредиторов, формирование приемлемых условий привлечения заимствований;

6 этап - обеспечение эффективного использования кредитов и своевременных расчетов по ним.

Рассмотрим существующий порядок управления банковским кредитом как наиболее распространенной формой заемного капитала в сельскохозяйственных предприятиях на примере ООО «АПК Русич» Бобровского района. Предприятие специализируется на отрасли растениеводства, а именно на производстве сахарной свеклы, доля которой в выручке составила в 2009г. 50,7 %, и зерновых культур - 42,7%; является рентабельным, ликвидным. Однако показатели финансовой устойчивости ниже нормативных, так, доля собственных средств в пассиве составила на конец года 30,9%.

Если систематизировать финансовую работу по управлению банковским кредитом по рассмотренным выше этапам, то можно сказать, что ООО «АПК Русич» активно использует привлечение заемного капитала в форме долгосрочного и краткосрочного банковского кредита. Долгосрочные обязательства по кредитам на начало и конец отчетного года составляли 43,1% и 21,1% от общей суммы источников, обязательства по краткосрочным кредитам соответственно 29,6% и 34,6%. Долгосрочные кредиты привлекаются для целей осуществления реальных

инвестиций, а именно, приобретения сельскохозяйственной техники, краткосрочные кредиты привлекаются для приобретения оборотных активов. План движения денежных средств составляется для получения кредита, и также проводятся необходимые действия по требованию кредитующего банка – подготовка документации, поиск залоговой базы, проведение оценки залогового имущества, оформление поручительства и т.п. Обеспечивается целевое использование кредита, своевременность выплат задолженности по кредиту и соответствующих процентов. Финансовой работой занимаются главный бухгалтер и главный экономист. Они осуществляют контроль за выполнением показателей производственного плана, планов по прибыли и рентабельности, за целевым использованием банковских кредитов. Однако эффективное управление финансовыми ресурсами может осуществляться лишь в рамках финансового менеджмента, и в части управления заемным капиталом – это системная работа по формированию политики заимствования, которая предусматривает использование специфических показателей управления финансами. Использование показателей финансового менеджмента расширяют возможности оценки эффективности привлечения и использования кредита, и должны обязательно применяться в финансовой работе сельскохозяйственных предприятий.

Так, для интегрированной оценки условий кредита в различных банках (5 этап формирования политики) рекомендуется использовать специальный показатель - «Грант-

элемент» (ГЭ), позволяющий сравнивать эффективность условий привлечения кредита в различных коммерческих банках со средними условиями на кредитном рынке. Проведя расчеты этого показателя с учетом имеющейся информации по двум банкам - ВТБ-24 и Сбербанк РФ – оказалось, что наиболее выгодными являются условия кредитования в банке ВТБ-24, так как показатель ГЭ по данному банку выше, чем по Сбербанку РФ (5,52% > 4,82%). А чем выше значение показателя «Грант-элемент», тем лучше условия кредитования в банке по сравнению со среднерыночными.

Оценку эффективности использования кредита (6 этап политики) рационально осуществлять с применением специального приема финансового менеджмента – эффекта финансового левеиджа (рычага). Финансовый левеидж характеризует использование предприятием заемных средств, которое влияет на изменение рентабельности собственного капитала. Иными словами, финансовый левеидж представляет собой объективный фактор, возникающий с появлением заемных средств в объеме используемого предприятием капитала, позволяющий ему получить дополнительную прибыль на собственный капитал.

Показатель, отражающий уровень дополнительно генерируемой прибыли на собственный капитал при различной доле использования заемных средств, называется эффектом финансового рычага. Он рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{ЭФР} = (1 - \text{Снп}) \times (\text{Ра} - \text{ПК}) \times (\text{ЗК} : \text{СК}),$$

где ЭФР - эффект финансового рычага, %;

Снп - ставка налога на прибыль, выраженная десятичной дробью;

Ра - рентабельность активов (отношение НРЭИ к активам);

ПК - средний размер процентной ставки по кредитам;

ЗК - средняя сумма заемного капитала;

СК - средняя сумма собственного капитала.

Дифференциал финансового левериджа является главным условием, формирующим положительный эффект финансового левериджа. В связи с высокой динамичностью этого показателя он требует постоянного мониторинга в процесс управления эффектом финансового левериджа. Для сельскохозяйственных предприятий этот показатель рассчитывается особым способом в связи с тем, что в рамках Национального

проекта «Развитие АПК» происходит субсидирование части расходов по уплате процентов за кредит. Сумма получаемых субсидий будет уменьшать сумму начисленных процентов, и, соответственно, расчетную ставку процента.

Расчеты показали, что в ООО использование кредита экономически выгодно, поскольку эффекта финансового рычага положительный и его величина растет за отчетный период с 18% до 52,6% (табл.1).

Умение оценить величину воздействия финансового левериджа на уровень рентабельности собственного капитала позволяет целенаправленно управлять как структурой капитала, так и его ценой, определение которой является так же составляющей политики управления заемными средствами.

Таблица 1. Расчет показателя «Эффект финансового рычага» в ООО «АПК Русич»

Показатели	Порядок расчета	2008 г.	2009 г.
1. Собственные средства, тыс.руб.	х	12034	32136
2. Заемные средства, тыс.руб.	х	80044	84409
3. Активы чистые (капитал), тыс.руб.	Стр.1+2	92078	116545
4. Сумма процентов, тыс.руб.	х	873	21066
5. Прибыль до н/о, тыс.руб.	х	3241	37687
6. НРЭИ, тыс.руб.	Стр.4+5	4114	58753
7. Рентабельность активов, %	Стр.6/3х100	4.5	50.4
8. Расчетная ставка процента, %	Стр.4/2х100	1.1	25
9. Налоговый корректор	1- ставка налога	0.8	0.8
10. Дифференциал, %	Стр.7-8	3.4	25.4
11. Плечо рычага	Стр.2/стр.1	6.6	2.6
12. ЭФР-1, %	Стр.9х10х11	18	52.8

Использование рассмотренной схемы управления заемным капиталом в форме банковского кредита вполне приемлемо в исследуемом предприятии, поскольку отвечает современным условиям хозяйствования. В результате финансовая работа

ООО "АПК Русич" приобретет качественно новое содержание, что объективно связано с изменением отношений собственности, использованием прогрессивных подходов к управлению деятельностью предприятия.

ВЗАИМОСВЯЗЬ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ, ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА, ТЕКУЩЕЙ ЛИКВИДНОСТИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

А.Л. ЛЕВАНОВА,

ассистент кафедры финансов и кредита

Н.Н. ЩЕГЛОВА,

ведущий консультант Управления государственного технического надзора Воронежской области

Платежеспособность и экономический рост, являясь важнейшими факторами финансовой устойчивости, оказывают существенное влияние на финансово-экономическое состояние предприятия, хотя действуют порой разнонаправленно.

Дело в том, что улучшение платежеспособности [Денежный капитал] ($ДК > 0$) может привести как к ускорению [Темп роста собственного капитала] ($Тск > 1$), так и к замедлению ($0 < Тск < 1$) экономического развития, причем сами темпы роста собственного капитала ($Тск > 1$) порой зависят от улучшения ($ДК > 0$) или ухудшения ($ДК < 0$) платежеспособности.

Следовательно, чтобы улучшение платежеспособности всегда сопровождалось экономическим ростом, а экономический рост всегда сопровождался улучшением платежеспособности, необходимо найти такие условия, которые бы позволили успешно управлять этими двумя факторами в целях повышения финансовой устойчивости предприятия, тем более что сельскохозяйственное производство обладает определенными особенностями.

Исследование проводится на основе графика опорных точек, по-

строение которого описывается А.В. Грачевым в учебном пособии «Финансовая устойчивость предприятия: критерии и методы оценки в рыночной экономике». С этой целью в анализ вводится система точек-ориентиров (рис.1), причем каждая опорная точка определенным образом характеризует текущее финансово-экономическое состояние агропредприятия на рассматриваемую дату.

Для расчета опорных точек используются данные на 01.01.2010г. одного из крупнейших агропредприятий Аннинского района Воронежской области - СХА «МХП «Николаевское» (Таблица 1), зарегистрированного в 1992 году, основной вид деятельности которого - смешанное сельскохозяйственное производство.

Эти опорные точки рассчитываются по соответствующим формулам (Таблица 2) и группируются по следующим признакам:

- платежеспособность (A, B, F);
- экономический рост (A, E, F);
- текущая ликвидность (A, B, K, L, M);
- собственный капитал в денежной форме (A, B, P, C, Q, F);

Финансовый менеджмент

- заемный капитал в денежной форме (*A, B, Q, F*);
 ➤ собственнй капитал в неденежной форме (*A, B, R, S, T, M*);

- финансовая устойчивость (*A, B, D, F, R, S, T, M, H*).

Таблица 1. Структуризация бухгалтерского баланса СХА "МХП "НИКОЛАЕВ-СКОЕ", тыс.руб.

№	Разделы	на 01.01.2009	на 01.01.2010	Прирост
1	2	3	4	5
1	Долгосрочные нефинансовые активы (ДНА)	118 578	150 769	32 191
2	Долгосрочные финансовые активы (ДФА)	1	1	0
3	Итого внеоборотные активы (ВНА) (1+2)	118 579	150 770	32 191
4	Запасы (ЗП)	100 392	116 181	15 789
5	Дебиторская задолженность (ДЗ)	13 064	18 074	5 010
6	Авансы выданные (АВВ)	0	1 737	1 737
7	Итого оборотные нефинансовые активы (ОНА) (4+5+6)	113 456	135 992	22 536
8	Краткосрочные финансовые активы (КФА)	0	0	0
9	Денежные средства (Д)	25	1 124	1 099
10	Итого оборотные финансовые активы (ОФА) (8+9)	25	1 124	1 099
11	Итого оборотные активы (ОА) (7+10)	113 481	137 116	23 635
12	ИТОГО активы (3+11)	232 060	287 886	55 826
13	Уставный, добавочный и резервный капитал (УДК)	79 545	74 073	-5 472
14	Прибыль и фонды (ФСН)	114 219	108 997	-5 222
15	Итого собственный капитал (СК) (13+14)	193 764	183 070	-10 694
16	Целевое финансирование (ЦФ)	0	0	0
17	Долгосрочные кредиты и займы (ДКЗ)	26 471	37 921	11 450
18	Итого долгосрочные обязательства (ДО) (16+17)	26 471	37 921	11 450
19	Краткосрочные кредиты и займы (ККЗ)	4 638	30 974	26 336
20	Авансы полученные (АВП)	0	3 098	3 098
21	Кредиторская задолженность (КЗ)	4 767	27 823	23 056
22	Внутренняя кредиторская задолженность (ЗКС)	2 420	5 000	2 580
23	Итого текущие обязательства (ТО) (19+20+21+22)	11 825	66 895	55 070
24	Итого заемный капитал (ЗК) (18+23)	38 296	104 816	66 520
	в том числе:			
25	■ внешний долг (ЗКВ) (18+19+20+21), из него:	35 876	99 816	63 940
26	__ внешний долг в ДФ (ЗКВДФ) (18+19+20)	31 109	71 993	40 884
27	__ внешний долг в НДФ (ЗКВНДФ) (21)	4 767	27 823	23 056
28	■ внутренний долг (ЗКС) (22)	2 420	5 000	2 580
29	ИТОГО капитал (15+24)	232 060	287 886	55 826

Таблица 2. Исходные данные для построения графика опорных точек, тыс.руб.

Точка	Название точки	Краткое описание	Вектор СК	
			Формула	Координата
A	Точка суперустойчивости	Все имущество собственное (СК=И), а поэтому темп роста собственного капитала ($T_{ск}=И/СК0$) и финансовая устойчивость достигают максимального значения.	И	287 886
B	Точка потери устойчивости	отражает состояние финансового равновесия, т.к. индикатор финансовой устойчивости равен 0 ($ДК=0$), при этом ЗК достигает величины всех денежных средств ($Идф=ЗК$), а собственный равен имуществу в недежной форме ($СК=Индф$), но сохраняет тенденцию к росту ($Индф/СК0$).	ИДФ	286 762
F	Точка потери СК	показывает, что величина собственного капитала уменьшается до нуля, хотя остающееся собственное имущество в недежной форме полностью покрывает дефицит собственных денежных средств ($СКндф=-СКдф>0$ при $СК=0$), а поэтому все имущество предприятия численно равно всему заемному капиталу ($И=ЗК$). При этом финансовое состояние-неустойчивое из-за неблагоприятного финансового рычага в структуре капитала и тенденция СК к снижению.	0	0
E	Точка потери роста	означает, что собственный капитал на конец периода сохраняет свое прежнее значение и не меняется ($СК1=СК0$), а финансовый рычаг в структуре капитала сдерживает рост СК, что неблагоприятно отражается на платежеспособности предприятия.	СКн.г.	193 764
K	Точка двукратной ликвидности	точка ликвидности, в которой коэффициент текущей ликвидности равен 2 (балансовое уравнение: $ВНА+ТА=СК+ДО+ТО$)	$ВНА-ДО+ТА/2$	181 407
L	Точка однократной ликвидности	точка ликвидности, в которой коэффициент текущей ликвидности не превышает 1	$ВНА-ДО$	112 849
M	Точка нулевой ликвидности	точка ликвидности, в которой коэффициент текущей ликвидности равен 0	- ∞	- ∞
C	Точка потери СКдф	все денежные средства израсходованы ($СКдф=0$), а поэтому привлекаются заемные.	СКдф	
P	Ближайшая сверху к С точка	точка в которой, собственный капитал в денежной форме еще больше нуля ($СК=Индф-КЗ$, а $ЗКСндф>0$)	ИДФ-КЗ	258 939
Q	Ближайшая снизу к С точка	точка в которой, собственный капитал в денежной форме уже меньше нуля ($СК=Индф-КЗ-ЗКС$, а $СКдф=-ЗКСдф<0$)	ИДФ-КЗ-ЗКС	253 939
D	Точка напряженности	$СК=ДНА$, а все остальные активы являются заемными. Это довольно опасная ситуация, поскольку часть нефинансовых активов переходит в состав заемных. Дефицит СКдф.	ДНА	150 769
S	Точка потери СКндф	показывает, что собственных источников в недежной форме у предприятия уже нет ($СКндф=0$), а поэтому все имущество заемное.	СКдф	
R	Ближайшая сверху к S точка	в которой собственный капитал в недежной форме еще больше нуля ($СК=Идф-ЗКВдф$, а $СКндф=ЗКСдф>0$)	ДФ-ЗКВдф	-70 869
T	Ближайшая снизу к S точка	в которой собственный капитал в денежной форме уже меньше нуля ($СК=Идф-ЗКВдф-ЗКС$, а $СКндф=-ЗКСндф<0$)	ДФ-ЗКВдф-ЗКС	-75 869
H	Точка потери всего имущества	ситуация, когда у предприятия остаются долги и обязательства, а источники платежа в денежной и натурально-вещественной форме отсутствуют.	-ЗК	
G	Точка фактического состояния	показывает конкретный вариант экономического развития предприятия.	183 070	

Примечание: координаты точек C, S и H точно определить невозможно, поскольку для этого нужен развернутый анализ

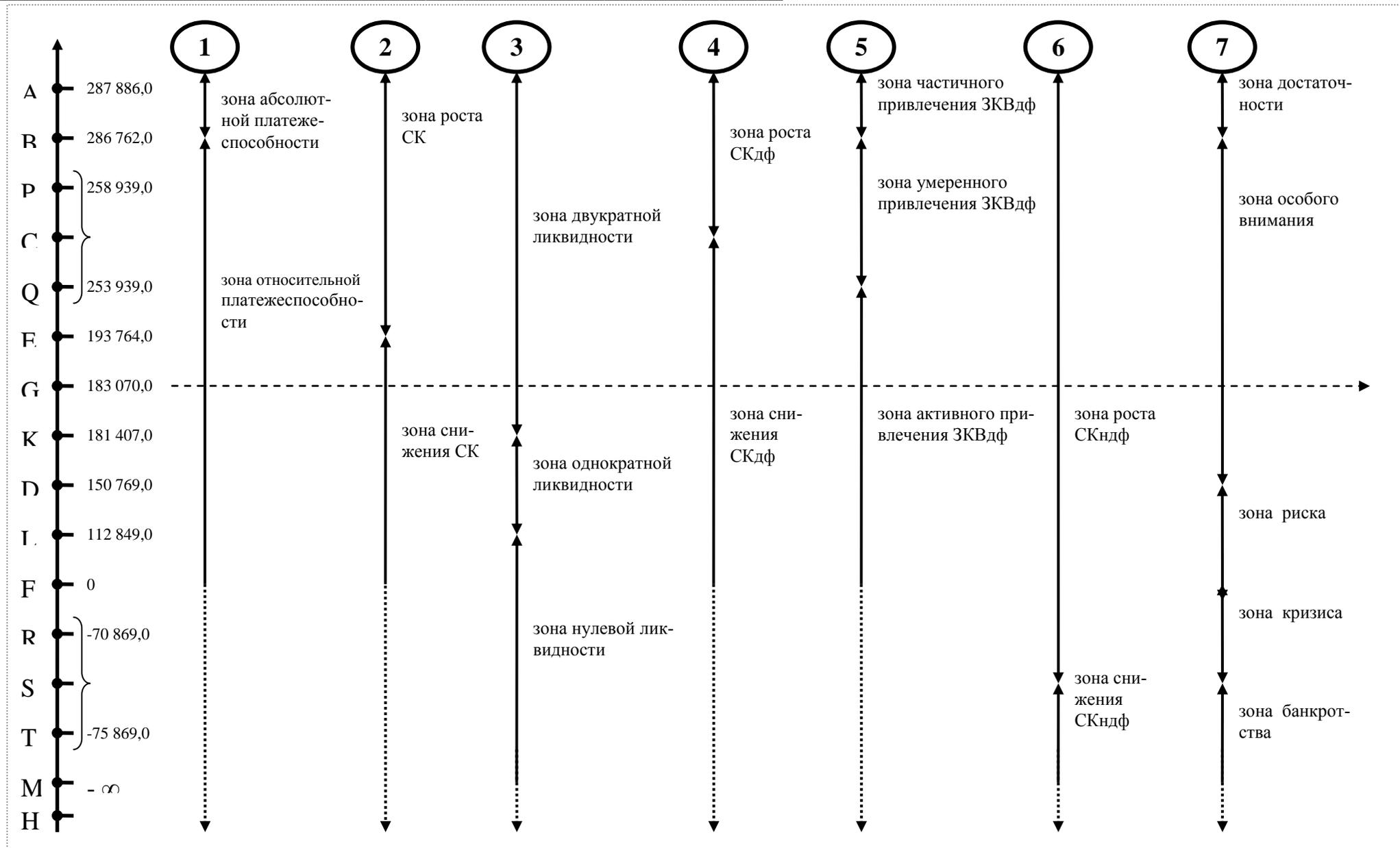


Рис.1. Экономический «профиль» на 01.01.2010г. СХА "МХП "НИКОЛАЕВСКОЕ" Аннинского района Воронежской области

Учитывая тот факт, что зона экономического роста (шкала 2 рис.1) и зона двукратной ликвидности (шкала 3) чаще всего начинаются именно в зоне относительной платежеспособности (шкала 1), когда собственных источников в денежной форме не хватает, а поэтому активно привлекаются заемные денежные средства, то основанием для корректного расположения опорных точек служит *ситуация А-В-Е-Е-Е* и *ситуация А-В-К-Л-М*, когда:

- 1) экономический рост (точка Е) начинается намного раньше, чем достижение зоны абсолютной платежеспособности (точка В);
- 2) но данный рост замедляется из-за невозможности полностью и своевременно покрывать свои долги и обязательства в силу недостаточности собственных платежных средств, для восполнения которых привлекаются заемные средства;
- 3) когда зона двукратной ликвидности (точка К) начинается значительно раньше, чем зона абсолютной платежеспособности (точка В), т.к. собственных источников не хватает и привлекаются заемные средства.

В результате точки А и В будут всегда находиться выше, а точка М- ниже от точек Е, F, К и L, которые будут меняться своими местами, причем точка К будет всегда предшествовать точкам L и M. Из такой расстановки опорных точек по состоянию на анализируемую дату

можно получить двенадцать базовых вариантов экономического развития предприятия (Таблица 2) - шесть вариантов для условия $СК_0 > 0$ (варианты 1-6) и шесть вариантов для условия $СК_0 < 0$ (варианты 7-12). А.Н. Грачев эти базовые варианты разделяет на две большие группы из-за расположения цепочек К-Л, Е-Е или F-Е:

- **К-Л-Е** - зоны двукратной и однократной ликвидности находятся в пределах зоны роста собственного капитала;
- **К-Е-Л** - в зоне роста собственного капитала начинается только зона двукратной ликвидности, а за ее пределами- и зона однократной ликвидности;
- **Е-К-Л** - зоны двукратной и однократной ликвидности начинаются только в зоне снижения собственного капитала;
- **К-Л-Е** - зоны двукратной и однократной ликвидности достигаются при положительном значении собственного капитала;
- **К-Е-Л** - при положительном значении собственного капитала начинается только зона двукратной ликвидности, а при отрицательном значении - зона однократной ликвидности;
- **Е-К-Л** - постепенный переход от зоны однократной ликвидности к зоне двукратной ликвидности возможен только при отрицательном значении собственного капитала.

Таблица 2. Базовые варианты развития

При СКн.г.>0			При СКн.г.<0		
№	Признак	Базовый вариант	№	Признак	Базовый вариант
1.	К-L-E	A-B-K-L-E-F-M	7.	К-L-F	A-B-K-L-F-E-M
2.	К-E-L	A-B-K-E-L-F-M	8.	К-F-L	A-B-K-F-L-E-M
3.		A-B-K-E-F-L-M	9.		A-B-K-F-E-L-M
4.	E-K-L	A-B-E-K-L-F-M	10.	F-K-L	A-B-F-K-L-E-M
5.		A-B-E-K-F-L-M	11.		A-B-F-K-E-L-M
6.		A-B-E-F-K-L-M	12.		A-B-F-E-K-L-M

Из таблицы 2 можно сделать вывод, что самым лучшим базовым вариантом развития является вариант №1, поскольку достижение зоны двукратной и однократной ликвидности происходит в зоне роста собственного капитала. В варианте №2 зона однократной ликвидности достигается только в зоне снижения собственного капитала, а в варианте №3-при недостатке собственных средств.

Варианту №4 соответствует тенденция снижения собственного капитала. В варианте №5 при недостатке собственных средств можно попасть только в зону однократной ликвидности, а в варианте №6 - в зону и однократной, и двукратной ликвидности.

Аналогичная ситуация в базовых вариантах 7-12 (вариант №7-лучший, а №12-худший).

Из анализа видно, что СХА «МХП «Николаевское» развивается по сценарию №4 (A-B-E-G-K-L-F-M):

- 1) Нахождение в зоне относительной платежеспособ-

ности объясняется тем, что точка G находится ниже точки B, поскольку имеется недостаток собственных денежных средств в размере 103 692 (1 124- 104 816) тыс.руб. [Денежные Фонды – Заемный Капитал];

- 2) Выполнение условия двукратной ликвидности связано с тем, что точка G находится выше K в силу определенного запаса прочности на сумму 1 663 тыс.руб.;
- 3) Снижение собственного капитала обусловлено тем, что точка G находится ниже точки E (собственный капитал на начало года), поскольку собственное имущество уменьшилось на 10 694 тыс.руб.

Таким образом, в каждом из двенадцати базовых вариантов формируется по шесть вариантов размещения точки G, а всего таких спосо-

ВЫБОР МЕТОДОВ ОЦЕНКИ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ СЕЛЬХОЗПРЕДПРИЯТИЙ

И.А. ГОРЕЛКИНА,

доцент кафедры финансов и кредита,

М.В. ТАЛЫШИНСКАЯ

студент Ф-5

На сегодняшний момент в практике деятельности коммерческих организаций все чаще в дополнение к традиционным методам измерения эффективности деятельности используются новые, более усовершенствованные. Одним из таких методов, получающий всё более широкое распространение в России - оценка стоимости (бизнеса) предприятия. Показатель стоимости предприятия (бизнеса) считается основным критерием оценки эффективности управления бизнесом,

обоснования инвестиционного решения развития бизнеса, разработки плана развития предприятия. Основным моментом в оценке стоимости является выбранный метод для оценки бизнеса, который предполагает проведение предварительных этапов, анализа определенной информационной базы и соответствующий алгоритм расчета. В российской практике наиболее применимы методы доходного, сравнительного и затратного подхода к оценке бизнеса.

Таблица 1. Классификация основных методов оценки стоимости организации

Подходы	Методы оценки
<i>Доходный подход (Income Approach)</i> - стоимость определяется величиной потоков выгод, приносимых бизнесом	Метод дисконтирования денежных потоков
	Метод капитализации
<i>Затратный подход (Assets Approach)</i> - стоимость равна рыночной стоимости активов, задействованных в бизнесе	Метод чистых активов
	Метод ликвидационной стоимости
	Метод отраслевых коэффициентов
<i>Сравнительный (рыночный) подход (Market Approach)</i> - стоимость определяется по аналогии с рыночной стоимостью компаний-аналогов	Метода компании-аналога
	Метод сделок
	Метод отраслевых коэффициентов

Выбор методов оценки в большей степени зависит от грамотной формулировки цели проведения оценки стоимости конкретного предприятия. В проведении оценочных работ заинтересованы различные стороны - от государственных структур до частных лиц: контрольно-ревизионные органы, кредитные организации, страховые компании, инвесторы. Однако в большей степе-

ни это должно интересовать собственников предприятия, ведь именно они стремятся реализовать свои экономические интересы посредством управления деятельностью организации.

По данным опросного исследования (рис.1) наиболее распространенным в оценочной практике бизнеса является доходный подход.



Рис.1. Использование методов оценки (результаты опросного исследования за период с 25 марта по 25 августа 2009 г., % Источник: Российский клуб оценщиков Appraiser.ru)

Рассмотрим возможности использования наиболее распространенных методов оценки применительно к оценке стоимости сельскохозяйственных предприятий.

Сравнительный подход к оценке стоимости готового бизнеса — это совокупность методов, основанных на сравнении оцениваемой организации с предприятиями-аналогами, о финансовых условиях продажи которых имеется информация. Поэтому основной предпосылкой применения этого метода оценки является наличие таких предприятий-аналогов, которые должны относиться к той же отрасли, а также быть сходны по следующим основным финансовым и производственным характеристикам:

- размер бизнеса (выручка, численность, стоимость активов и т. д.);
- ассортимент;
- товарная и территориальная диверсификация;

технологическая и техническая оснащенность;

риски, связанные с работой.

Кроме этого, они должны были быть проданы не так давно по отношению к сроку продажи оцениваемой организации, не должны быть вовлечены в процесс поглощения, поскольку это искажает их реальную цену.

Метод отраслевых коэффициентов основан на использовании отраслевых мультипликаторов, рассчитанных в ходе исследований статистики продаж предприятий отрасли, проводимых специализированными агентствами. Необходимо, чтобы исследование было проведено не менее чем для половины всех предприятий отрасли, сопоставимых по размеру с оцениваемым. В России сейчас подобных агентств нет. Например, в США расчетом отраслевых мультипликаторов наряду с коммерческими

агентствами занимается Федеральная налоговая служба.

Применительно к сельскохозяйственным предприятиям такая информация является, как правило, закрытой. Из интернета и других средств массовой информации можно получить некоторые данные о стоимости продажи, но владельцы бизнеса могут переоценивать свои предприятия, или наоборот, недооценивать. Серьезным препятствием в применении этого подхода для сельскохозяйственных предприятий является отсутствие названной информации.

Доходный подход — совокупность методов оценки стоимости объекта, основанных на определении текущей стоимости объекта имущества как совокупности ожидаемых доходов от его использования. При этом во главу угла ставятся будущие доходы от эксплуатации объекта на протяжении срока его полезного использования как основной фактор, определяющий современную величину стоимости объекта.

При применении доходного подхода необходимо учитывать такие факторы, как:

- прогнозные темпы роста и длительность периода получения прибыли;
- риск получения прогнозируемых доходов;
- характер получаемых доходов;
- изменение стоимости денег во времени и другие.

При оценке ожидаемых доходов должны учитываться структура капитала предприятия и положение на рынке за весь период существования, ожидаемые перспективы для

предприятия, отраслевые и общеэкономические факторы. Данный подход к оценке считается наиболее приемлемым с точки зрения инвестиционных целей, поскольку любой инвестор, вкладывающий деньги в действующее предприятие, в конечном счете, покупает не набор активов, а поток будущих доходов, позволяющий ему окупить вложенные средства получить прибыль и повысить свое благосостояние. Применение этих методов сталкивается с тем ограничением, когда затруднительно оценить чистый доход при недостатке нужной информации, что отрицательно скажется на достоверность результатов оценки, поэтому данный метод в процессе расчетов не использовался.

Опираясь на имеющиеся информационные данные были проведены расчеты по оценке стоимости бизнеса сельскохозяйственного предприятия ЗАО «Агротрнас-Сервис» Липецкой области Лев Толстовского района, которое располагается в особой экономической зоне регионального уровня агропромышленного типа и является действующим участником в аграрном рынке. Собственность, находящаяся во владении предприятия, является частной. У предприятия имеется 13610 га сельскохозяйственных угодий, из них пашня составляет 11157 га, численность работников составляет 171 человек, что характеризует ЗАО как крупное по размеру. В структуре выручки хозяйства преобладают зерновые культуры (48,67%) и рапс (33,79%). Отрасль животноводства занимает 17,47%. Финансовые результаты деятельности существенно

ухудшились - в 2008г. чистая прибыль составила 152795 тыс.руб., в 2009г. получен убыток в сумме 89879 тыс.руб. Оценка финансового состояния показала, что показатели ликвидности на уровне нормативных значений, ЗАО финансово зависимо от кредиторов, утратило собственный оборотный капитал, т.е. финансово неустойчиво.

В процессе оценки использовался метод чистых активов в рамках затратного подхода, который оказался наиболее приемлем в условиях ограниченности информации о конкретном объекте. Кроме того, наиболее заинтересованными лицами в оценке методом чистых активов будут учредители, собственники, которые чаще всего хотят оценить предприятие в его нынешнем виде. Затратный (имущественный) подход в оценке бизнеса рассматривает стоимость предприятия с точки зрения понесенных издержек. Согласно методу чистых активов, стоимость бизнеса складывается из индивидуальных рыночных стоимостей участвующих в нем активов за вычетом текущей стоимости обязательств. Рас-

четы проводилась по рыночной стоимости, которая отличается от балансовой. Проводится оценка обоснованной рыночной стоимости каждого актива баланса в отдельности, затем определяется текущая стоимость обязательств и, наконец, из обоснованной рыночной стоимости суммы активов предприятия вычитается текущая стоимость всех его обязательств. Результат показывает оценочную стоимость собственного капитала предприятия. Базовой формулой в затратном подходе является: Собственный капитал = Активы — Обязательства (табл.2). Экономическое содержание результата оценки ЗАО «Агротранс-Сервис» для собственников отражает, прежде всего, низкую эффективность управления, необходимость проведения реструктуризации, т.к. рыночная стоимость предприятия приняла отрицательное значение, потребность в научно обоснованной программе дальнейшей деятельности предприятия с целью повышения эффективности стратегического и текущего управления.

Таблица 2. Расчет рыночной стоимости ЗАО «Агротранс-Сервис» на основе затратного подхода (метод чистых активов)

Показатели	Рыночная стоимость, тыс. рублей
Рыночная стоимость активов	1 766 380
Совокупные обязательства	1 832 385
Чистые активы	-66 005

Можно сказать, что проведение оценки стоимости сельхозпредприятий весьма затруднительно, т.к. при фактическом отсутствии рынка средних и крупных предприятий отрасли применение сравнительного

подхода к определению их стоимости ограничено, а применение доходного или затратного подходов не позволяет всесторонне оценить рыночную стоимость этих предприятий. В целом, развитие оценочной

деятельности в РФ значительно отстает от других стран мира (рис.2).



Рис.2. Рейтинг развития оценки стоимости бизнеса в РФ и США

Необходимо развитие национального инвестиционного рынка для расширения практики оценочной деятельности с тем, что бы величина реальной стоимости предприятия в меньшей степени зависе-

ла от субъективных оценок (интересов) оценщика и отражала реальные рыночные величины стоимости соответствующих объектов предпринимательства.

По данным Федеральной службы государственной статистики по Воронежской области

Технологическая структура инвестиций в основной капитал

в процентах к итогу

	1995	2004	2005	2006	2007	2008
Инвестиции в основной капитал – всего	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
в том числе:						
строительно-монтажные работы	67.6	52.5	47.1	51.0	48.5	56.9
машины, оборудование, инструмент, инвентарь	27.5	39.8	42.5	41.0	42.9	33.1
прочие капитальные работы и затраты	4.9	7.7	10.4	8.0	8.5	10.0

Бухгалтерский учет, анализ и статистика

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА: МЕТОДИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

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"

Основное назначение управленческого учета заключается в предоставлении возможности принимать экономически взвешенные решения, что в свою очередь обеспечивает предприятию выживание и развитие в условиях рыночной экономики. Современные методики управленческого учета позволяют организациям быстро адаптироваться к динамично меняющейся среде в условиях конкуренции, однако необходимо принимать во внимание принцип рациональности, согласно которому затраты на организацию и ведение управленческого учета должны быть оптимальными и смогут окупиться.

Мы вполне согласны с мнением Аверчева И.В. относительно того, что одним из самых серьезных заблуждений, приводящих к краху попыток внедрения управленческого учета и отчетности, является убеждение, что в этот процесс достаточно

вовлечь только бухгалтеров. По мнению экономиста управленческий учет – это удел всех специалистов компании, имеющих то или иное отношение к ресурсам, созданию стоимости и (или) управлению ключевыми показателями эффективности, а не только бухгалтеров. При таком подходе под управленческими бухгалтерами надо подразумевать не только бухгалтеров, плановиков или экономистов, но гораздо более широкий слой сотрудников компании, так или иначе вовлеченных в процесс управления бизнесом.

Как отмечает Ивашкевич В.Б. изучение опыта организации управленческого учета на западных фирмах свидетельствует об отсутствии одинакового подхода к тому, кто должен заниматься учетом для управления: бухгалтерия или специально созданная для этого служба. В крупных компаниях управленческий учет и анализ по глобальным пара-

метрам обычно осуществляет специальное административное подразделение, часто называемое службой контроллинга. На небольших фирмах сбор и обработку данных управленческого учета ведет бухгалтерия, усиленная специалистами по финансовому менеджменту, в средних компаниях возможны оба указанные варианта. В любом случае, по утверждению Ивашкевича В.Б., вопрос об организации и ведении управленческого учета в большинстве зарубежных фирм решен положительно.

Внедрение системы управленческого учета на конкретном предприятии тесно связано с решением вопросов разделения полномочий и взаимоотношений между управляющим персоналом, что напрямую связано с построением (уточнением) организационной и управленческой

структуры предприятия. Вид организационной структуры на отдельном предприятии формируется под влиянием разнообразных факторов: технологические условия производства, дислокация производственных объектов и рынков сбыта, принципы и установки высшего руководства, степень управляемости подразделениями и т.п.

Мы полагаем, что в организационной структуре сельскохозяйственного предприятия необходимо четкое закрепление статуса службы управленческого учета и непосредственное подчинение ее руководителя высшему менеджменту компании. Взаимодействие службы управленческого учета с основными экономическими службами в организации отражено на рисунке 1.

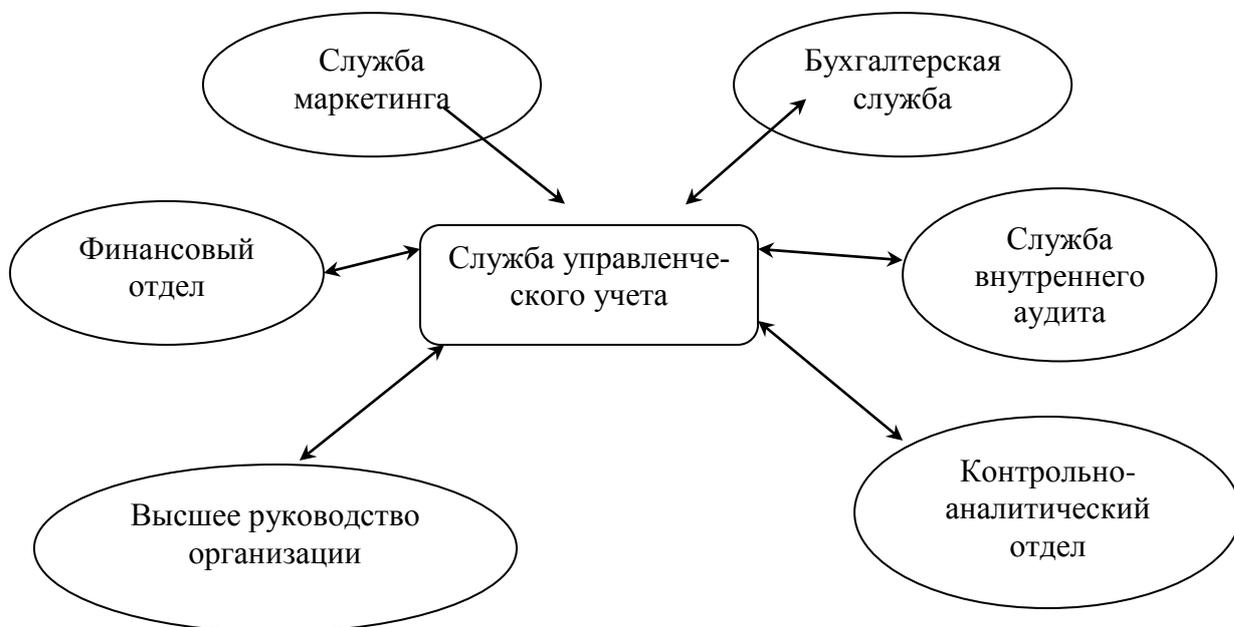


Рис. 1. Взаимодействие управленческого учета с основными экономическими службами сельскохозяйственного предприятия

Стратегический управленческий учет формирует информацию необходимую для анализа и приня-

тия управленческих решений высшим руководством компании относительно концепции развития пред-

приятия, получения конкурентных преимуществ в перспективе и т.п. Однако в тактическом плане управленческий учет нами предлагается рассматривать как систему управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия, т.к. многие управленческие решения принимаются на уровне центров ответственности, что является характерной особенностью в организации управленческого учета, проявляющейся в децентрализации учетно-аналитического процесса.

Центры ответственности, как правило, соответствуют организационной структуре предприятия и создаются на основе первичных производственных подразделений (цехов, бригад, ферм), вспомогательных производств, обслуживающих и управленческих служб, торговых подразделений. В экономической литературе подчеркивается необходимость создания центров ответственности в системе управленческого учета (контроля) и приводится их характерная классификация:

- 1) центры издержек или расходов;
- 2) центры поступлений (доходов);
- 3) центры прибылей;
- 4) инвестиционные центры (центры инвестиций).

В первых двух видах центров ответственности менеджеры контролируют соответственно издержки и доходы. Центры прибыли по своей сути объединяют функции центров издержек и доходов, что в свою очередь повышает автономность менеджеров таких центров. Центры инве-

стиций представляют собой наивысший уровень автономных действий менеджеров, когда последние отвечают за поступления от реализации, издержки и кроме того уполномочены принимать решения по оборотному капиталу и капиталовложениям.

Мы солидарны с мнением Масловой И.А. и Шапоровой О. относительно того, что выделение центров ответственности имеет следующие преимущества:

1) менеджеры центра ответственности имеют больше информации о местных условиях, тогда как для централизованного принятия решений ее зачастую недостаточно; передаваемая по уровням управления информация может быть неполной или дана намеренно искаженной;

2) менеджеры центров ответственности могут принимать своевременные решения и их деятельность становится более мотивированной, если менеджеры могут проявлять собственную инициативу;

3) высшее управление, освободившись от бремени ежедневных решений, может сфокусироваться на стратегическом планировании для всего предприятия.

К числу недостатков управления по центрам ответственности, по утверждению экономистов, можно отнести некомпетентные решения в случае, когда благо подразделений ставится выше, чем благо предприятия в целом.

При организации управленческого учета важным аспектом является формирование центров затрат и мест возникновения затрат.

Под центрами затрат в управленческом (производственном) учете понимают первичные производственные и обслуживающие единицы, отличающиеся единообразием функций и производственных операций, сходным уровнем технической оснащенности и организации труда, направленностью затрат.". Необходимость выделения таких центров обусловлена степенью большей детализации затрат, усиления контроля за ними, повышением точности калькулирования. Места возникновения затрат представлены структурными подразделениями предприятия, в которых происходит первоначальное потребление производственных ресурсов.

В сельскохозяйственных организациях в качестве центров затрат можно, в частности, выделить отдельные тракторы, комбайны, грузовые автомобили, а местом возникновения затрат в данном случае будут являться машинно-тракторный парк

и автопарк.

Специалисты, занимаясь постановкой управленческого учета должны решить следующие вопросы: в каких разрезах классифицировать затраты, насколько детализировать центры затрат и места возникновения издержек, а также как лучше последние увязать с центрами ответственности. В подобном аспекте должны рассматриваться и доходы организации. Однако считаем необходимым обратить внимание на один важный момент: на практике место возникновения затрат и центр ответственности могут различаться, т.к. не всегда в центре ответственности имеется возможность влияния на признаваемые в учете издержки, поэтому специалистам необходимо приложить все усилия для максимального устранения такого несоответствия.

По данным Федеральной службы государственной статистики по Воронежской области

Объем долларовых инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов, по видам
тыс.долларов США

	1995	2004	2005	2006	2007	2008
Инвестиции – всего	22.6	11396.6	12167.3	23979.8	6995.4	6742.5
в том числе:						
прямые инвестиции	22.6	5516.8	1803.7	804.2	582.9	-
из них:						
взносы в капитал	22.6	2173.1	-	-	-	-
кредиты, полученные от зарубежных совладельцев предприятий	-	3185.8	1574.0	804.2	582.9	-
прочие прямые инвестиции	-	157.9	229.7	-	-	-
портфельные инвестиции	-	0.0	2216.8	-	-	-
прочие инвестиции	-	5879.8	8146.8	23175.6	6412.5	6742.5

ФУНКЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ

Т.И. КАТЕЛИКОВА

ассистент кафедры бухгалтерского учета и аудита

И.И. ГЕЗУЛЯ,

студентка Б-5

Построение социально-ориентированной рыночной экономики требует развития организации управления предприятиями, как с позиции теоретических концепций, так и практических подходов к их реализации. Данное требование обусловлено необходимостью обновления социальных, экономических и управленческих отношений, вызываемых продолжающейся и в настоящее время трансформацией экономики Российской Федерации.

Управление организацией осуществляется на основе информации, большая часть которой поставляется данными бухгалтерского учета. Эти данные содержат сведения, необходимые для выполнения таких функций управления как текущее планирование, контроль и анализ учетной информации.

В тоже время возникновение и существование системы бухгалтерского учета обусловлено не только потребностями лиц, осуществляющих управление организацией, но и других связанных с ней юридических и физических лиц, государства и его органов.

В соответствии с Федеральным законом Российской Федерации «О бухгалтерском учете» № 193-ФЗ от 21 ноября 1996 года бухгалтерский учет представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации

и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организации и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций.

Основными задачами бухгалтерского учета являются:

- формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении, необходимой внутренним пользователям бухгалтерской отчетности – руководителям, учредителям, участникам и собственникам имущества организации, а также внешним – инвесторам, кредиторам и другим пользователям бухгалтерской отчетности;

- обеспечение информацией, необходимой внутренним и внешним пользователям бухгалтерской отчетности для контроля соблюдения законодательства Российской Федерации при осуществлении организацией хозяйственных операций и их целесообразностью, наличием и движением имущества и обязательств, использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами;

- предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности организации и выявление внутрихозяйственных резервов обес-

печения ее финансовой устойчивости.

Эти задачи находят отражение в реализации функций бухгалтерского учета. Выделяют четыре функции бухгалтерского учета:

- информационная;
- контрольная;
- обратной связи;
- аналитическая.

Современное развитие бухгалтерского учета, на наш взгляд, диктует необходимость выделения еще одной функции бухгалтерского учета – организационной (рисунок 1).

Это объясняется тем, что законодательство Российской Федерации о бухгалтерском учете распространяется на все организации, находящиеся на территории нашей страны и предусматривает обязательное: ведение бухгалтерского учета; оформление всех хозяйственных операций оправдательными документами; проведение оценки и инвентаризации имущества и обязательств; осуществление контроля за хозяйственными операциями; составление бухгалтерской отчетности.



Рисунок 1. Функции бухгалтерского учета

Толковый словарь русского языка определяет термин «организация» как «... планомерное, продуманное устройство, внутренняя дисциплина».

В Советском энциклопедическом словаре дается следующее понятие организации: «Организация (от позднелатинского *orgnizo* – сообщаю стройный вид, устраиваю)

1) внутренняя упорядоченность, согласованность, взаимодействие более или менее дифференцированных и автономных частей целого, обусловленные его строением;

2) совокупность процессов или действий, ведущих к образованию и совершенствованию взаимосвязей между частями целого;

3) объединение людей, совместно реализующих программу или цель и действующих на основе определенных правил и процедур».

В свою очередь ведение бухгалтерский учет привносит в деятельность предприятия:

- планомерность – бухгалтерский учет ведется организацией (в валюте Российской Федерации) непрерывно с момента ее регистра-

ции в качестве юридического лица и до реорганизации или ликвидации в порядке установленном законом;

- продуманное устройство – имущество, являющееся собственностью организации, учитывается обособленно от имущества других юридических лиц, находящегося у данной организации;

- внутреннюю упорядоченность – в бухгалтерском учете организации текущие затраты на производство продукции и капитальные вложения учитываются отдельно;

- внутреннюю согласованность – организация ведет бухгалтерский учет имущества, обязательств и хозяйственных операций путем двойной записи на взаимосвязанных счетах бухгалтерского учета, включенных в рабочий план счетов. Данные аналитического учета должны соот-

ветствовать оборотам и остаткам по счетам синтетического учета;

- внутреннюю дисциплину – все хозяйственные операции и результаты инвентаризации подлежат своевременной регистрации на счетах бухгалтерского учета, без каких либо пропусков и изъятий.

Кроме того, правильная постановка бухгалтерского учета способствует совершенствованию взаимосвязей между экономическими службами, хозяйственными подразделениями предприятия посредством аккумулирования информации необходимой для организации их слаженной работы, разработки и контроля за соблюдением правил документооборота, санкционирования хозяйственных операций.

По данным Федеральной службы государственной статистики по Воронежской области

Кредитные вложения, на конец года, млн.рублей

	1995 ¹⁾	2004	2005	2006	2007	2008
Кредитные вложения в экономику и населению (остатки по ссудам)	614.0	31712.1	45129.2	67391.4	113567.2	178382.6
в том числе:						
краткосрочные (на срок до 1 года)	593.0	15342.0	18293.0	27145.3	45093.4	54246.1
в % к итогу	96.6	48.4	40.5	40.3	39.7	30.4
долгосрочные (свыше 1 года)	21.0	15779.8	26020.3	38534.2	66000.6	118920.7
в % к итогу	3.4	49.7	57.7	57.2	58.1	66.7
просроченные ссуды	-	590.3	815.9	770.5	1099.5	2921.4
в % к итогу	-	1.9	1.8	1.1	1.0	1.6
вложения в приобретенные права требования	-	-	-	941.4	1373.7	2294.4
в % к итогу	-	-	-	1.4	1.2	1.3

¹⁾ Млрд.рублей.

ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ РАБОТ МАШИННО-ТРАКТОРНОГО ПАРКА

А.А. ГРИБАНОВ,

доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита

Н.Н. СЛЮСАРЕВА,

студент Б-5

Среди всех вспомогательных производств особо следует выделить машинно-тракторный парк, так как по своим функциям машинно-тракторный парк не является вспомогательным производством, поскольку выполняет все основные технологические операции в производственном процессе отрасли растениеводства. Однако действующий на территории РФ План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий и организаций агропромышленного комплекса обязывает сельскохозяйственных организаций учет затрат по содержанию и эксплуатации машинно-тракторного парка отражать в составе затрат вспомогательных производств, что на наш взгляд, методически является не совсем логичным.

К особенностям отражения основных затрат по машинно-тракторному парку можно отнести то, что стоимость израсходованного топлива и начисленной оплаты труда с учетом отчислений на социальные нужды при выполнении механизированных работ в растениеводстве во многих исследуемых организациях прямо относится на выращиваемые культуры, минуя счет 23.3 "Машинно-тракторный парк" то есть на аналитические счета, открытые к счету

20.1 "Растениеводство".

Такой порядок учета затрат предусмотрен методическими рекомендациями по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции в сельскохозяйственных организациях, не является единственно возможным, однако предпочтительное его практическое использование объясняется тем, что начисленная оплата труда трактористам-машинистам с отчислениями на социальные нужды и израсходованные нефтепродукты на выполнении полевых работ являются прямыми затратами по отношению к производимой продукции, следовательно, их непосредственное отнесение на носители издержек (выращиваемые культуры), однозначно повышает точность калькулирования основной продукции растениеводства.

С другой стороны, применяемая сельскохозяйственными организациями методика учета затрат по машинно-тракторному парку имеет один серьезный недостаток, выражающийся в том, что резко усложняется анализ эффективности функционирования машинно-тракторного парка. Сложность в данном случае заключается в расчете основного показателя – себестоимости единицы выполненных машинно-тракторным

парком работ, для вычисления которого необходима точная информация о выработке и понесенных издержках. Такие сведения можно получить лишь в том случае, если соответствующие затраты будут группироваться в системе аналитических счетов, открытых к счету 23.3 "Машинно-тракторный парк".

Отметим, что учет выработки машинно-тракторного парка, выраженной в условных эталонных гектарах как по видам производимой продукции, так и в целом, необходим только для дальнейшего списания (распределения), отраженных на счете 23.3 "Машинно-тракторный парк" косвенных затрат по отношению к производимой продукции, то есть на аналитические счета открытые к счету 20 "Основное производство". Такое отнесение основной части возникающих издержек при работе машинно-тракторного парка на аналитические счета основного производства без отражения их на счете 23.3 "Машинно-тракторный парк", приводит к необходимости формирования выборки о списанных нефтепродуктах и начисленной оплате труда с отчислениями на социальные нужды, что для бухгалтера особенно в условиях ручной формы учета, является весьма трудоемкой работой. По этой причине в исследуемых организациях анализ эффективности функционирования машинно-тракторного парка не проводится.

В целях совершенствования калькулирования работ машинно-тракторного парка считаем необходимым осуществлять учет объема выполненных работ в машино-часах,

реализуя это по каждому трактору в разрезе их марок.

Нам представляется целесообразным вести почасовой учет работ каждого машинно-тракторного агрегата для тех организаций, затраты на содержание и эксплуатацию в которых систематизируются на аналитических счетах, открытых к счету 23.3 "Машинно-тракторный парк". Необходимость исчисления объема работ машинно-тракторного парка в машино-часах нами определяется несовершенством такого основного показателя как условный эталонный гектар, проявление которого в настоящее время становится все более очевидным.

Главный недостаток условного эталонного гектара прослеживается в его экономической сущности, позволяющей утверждать о величине суммарной выработке тракторного парка как об агрегированном показателе, обобщающем выполняемые механизированные работы независимо от их вида при различных климатических и производственных условиях и приводящем все работы к вспашке.

Напомним, что в соответствии с методическими рекомендациями по бухгалтерскому учету затрат на содержание машинно-тракторного парка в сельскохозяйственных организациях, условный эталонный гектар представляет собой обобщенную условную единицу измерения объема механизированных полевых работ, соответствующей вспашке одного физического гектара стерни колосовых культур в заданных принимаемых за эталон условиях.

Объем тракторных работ в

условных эталонных гектарах фиксируется в первичном документе – учетном листе тракториста-машиниста (ф.№411-АПК) по следующей формуле:

$$O_{\text{усл.эт.га}} = N_{\text{см}} \times V_{\text{усл.эт.га}}$$

где $O_{\text{усл.эт.га}}$ – объем выполненной работы (в усл. га) тракторами данной марки

$V_{\text{усл.эт.га}}$ – сменная выработка трактора соответствующей марки в эталонных условиях.

Сменную выработку трактора ($V_{\text{усл.эт.га}}$) в эталонных условиях подсчитывают как произведение коэффициента перевода физических тракторов в эталонные на продолжительность времени смены в часах.

Рассмотрим порядок расчета

Таблица 1. Перевод физического объема работ трактора марки Т-150К в условный эталонный объем

Показатель	Алгоритм расчета
Количество сменных норм ($N_{\text{см}}$)	Фактическая выработка трактора / Норма выработки = $12 / 10 = 1,2$
Сменная выработка в эталонных условиях ($V_{\text{усл.эт.га}}$)	Коэффициент перевода трактора × Продолжительность времени смены = $1,65 \times 7 \text{ ч} = 11,6 \text{ га}$
Фактическая выработка трактора Т-150К за смену в переводе на условные эталонные гектары независимо от вида выполненной работы	Сменная выработка в эталонных условиях ($V_{\text{усл.эт.га}}$) × Количество сменных норм ($N_{\text{см}}$) = $11,6 \text{ га} \times 1,2 = 13,9 \text{ усл.эт.га}$

Представленный расчет эталонной выработки отдельного трактора, позволяет утверждать о трудоемкости предстоящей в конце каждого месяца учетно-расчетной работы на предприятиях, применяющих неавтоматизированные формы учета. Заметим, трудоемкость перевода физического гектара в эталонный будет возрастать с качественной неоднородностью тракторного парка в целом, а также имеет место несопоставимость технико-экономических по-

казателей использования отдельных его единиц, с которой мы сталкиваемся уже после расчета эталонной выработки. К тому же, о полезности производственного показателя, как условный эталонный гектар, в контроле за эффективностью работы, утверждать не приходится.

Учет такого фактора, как трудоемкость учета без заметной его рациональности, на наш взгляд, должен быть положен в основу совершенствования калькулирования работ машинно-

тракторного парка.

В этой связи с целью сокращения трудоемкости работы, на наш взгляд, следует использовать другой рекомендуемый методическими рекомендациями по бухгалтерскому учету затрат на содержание машинно-тракторного парка в сельскохозяйственных организациях, производственный показатель работы каждой марки тракторов – машино-часы (маш.-ч).

Поскольку нередко отработанное время при выполнении то или иного вида полевых работ трактористами в учетных листах трактористов-машинистов показывается весьма приблизительно, или умышленно с помощью приписок, то это приводит к значительным неточностям учета ежедневной выработки отдельных тракторов и трактористов. Следовательно, наличие злоупотребления с ежедневно отработанным временем трактористами, на наш взгляд, не позволяет учет объема тракторных работ в машино-часах отнести к эффективному способу контроля за достоверностью выработки отдельных машин и работников.

Однако, предусмотрев, регистрацию количества машино-часов в учетных листах трактористов-машинистов не самими исполнителями, а, например, учетчиком бригады, недостаток учета объема работ в машино-часах объективно исчезнет. Убеждены, что количество машино-часов, рассчитываемое по маркам тракторов будет зависеть от выполнения работниками в течение смены предусмотренной сменной нормы

выработки. В случае доведения фактической выработки за смену до предусмотренной сменной нормы можно говорить о полном выполнении работ, а за продолжительность работы машинно-тракторного агрегата в течение смены, будет принято установленное в организации количество машино-часов.

Следует отметить, что продолжительность работы машин для обозначения полного выполнения в процессе работ нормы выработки будут определяться в зависимости от установленной в организации продолжительности работ в течение дня: при одновременной работе – 7-10 часов, а при двухсменной – 6-20 часов. Этот базис может оставаться постоянным в течение ряда лет, пока не произойдут коренные изменения в составе машинно-тракторного парка, технологии и организации производства.

В случае отклонения фактической выработки за смену от предусмотренной сменной нормы, расчет количества машино-часов каждой марки машин будет определяться из пропорции, взяв за время полного выполнения того или иного вида работ, максимально установленное предприятием возможное количество машино-часов.

Фактическое количество отработанных машино-часов будет определяться по формуле

$$Кмч = Вф / Вн * 7,$$

где Кмч – фактическое количество отработанных машино-часов за смену, маш.-ч.

Вф – фактическая выработка в течение смены, га

Вн – нормативная сменная выработка, га

7 – продолжительность смены, ч.

Используя данные вышеприведенного примера расчета эталонной выработки трактора марки Т-150К, рассмотрим организацию расчета отработанных машино-часов, приняв за время необходимое для полного выполнения сменной нормы выработки – 7 машино-часов. Норма выработки для трактора марки Т-150К установлена 10 га. Фактическая выработка составила 12 га. Следовательно, фактический объем отработанных машино-часов составит 8,4 маш.-ч. (12 га * 7 маш.-ч / 10 га)

Таким образом, использование показателя как машино-час, показывающего использование машинного времени трактористов, обеспечит достоверность данных о работе каждого из них, об общем объеме однородных механизированных работ, по группам тракторов и работ по тракторному парку в целом. Определение фактической выработки тракторов и времени их использования таким способом позволит нам учесть мощность двигателей отдельных тракторов, различные природно-производственные, агротехнические условия их работы и работы тракторного парка в целом, препятствующих выполнению работ и достижению сменных норм выработки.

Поскольку тракторы различной мощности двигателей, а, следовательно, различной производительности выполняют одинаковый вид работ за неравное количество машино-часов, поэтому учет использования машинного времени по маркам трак-

торов будет стимулировать трактористов-машинистов в выполнении заданной нормы выработки. Таким образом, в учете объема работ в машино-часах целесообразно установить размер основного заработка трактористов, дифференцировав его по маркам сельскохозяйственной техники.

Отметим, условный эталонный гектар приводит к искажению фактической выработки и невозможности расчета производительности отдельных машинно-тракторных агрегатов, поскольку при переводе физической обработанной ими площади в эталонную в расчете используются коэффициенты перевода и сменная эталонная выработка по маркам тракторов, потребность в которых при учете тракторных работ в машино-часах снижается.

Вместе с тем, одинаковая продолжительность смены и перевод с помощью условных коэффициентов каждого физического гектара в эталонный не учитывают простои тракторов на местах работы, а значит при распределении и отнесении затрат будет необоснованно расти себестоимость тех культур, на которых машины использовались с наименьшими простоями. В свою очередь, учет использования машинного времени по маркам тракторов предполагает регистрацию простоев, поскольку будет предполагать регистрацию фактически затраченного времени на выполнение работы и времени внутрисменных перерывов.

Важно заметить, что разработаны определенные нормативы затрат времени на отдых и личные надоб-

ности механизаторов, подготовку агрегата к работе в течение смены, и что самое главное сменная норма выработки и расхода топлива по видам технологических операций (вспашка, боронование, и т.п.) в разрезе марок тракторов и агрегируемых с ними сельскохозяйственных машин.

Учитывая в настоящее время количественные и качественные изменения состава машинно-тракторного парка, появление новой техники, включая импортную, российская система сменных норм выработки на них не рассчитана, недостатки условного эталонного гектара, и обезличенная характеристика работы тракторного парка в этом случае будут только возрастать.

По нашему мнению, решением обозначенной проблемы является самостоятельное установление каждым предприятием обновленных и уточненных сменных норм, особенно по современной технике, методической базой для разработки которых могут стать научно-обоснованная часовая выработка и схожие технические характеристики машин-аналогов имеющегося машинно-тракторного парка в организации. В основу разработки нормативных показателей работы будут положены эксплуатационные показатели технических паспортов машин, опыт работы механизаторов с аналогичной маркой трактора, экспертная и экспериментальная оценка технико-экономических показателей.

Наряду с этим при разработке внутрихозяйственных норм важно учесть нормоопределяющие условия

самых работ: глубину вспашки, характер работ по удельному сопротивлению почвы и другие важные сведения, отличающие одно предприятие от другого. Следует отметить, что использование показателя машино-час позволяет учесть более точно все перечисленные нормоопределяющие условия выполнения работ, а значит наиболее обоснованно корректировать нормы выработки.

Заметим, проблему сопоставимости технико-экономических показателей использования машинно-тракторного парка и определения полноты его эксплуатации в отличие от условного эталонного гектара решает машино-час, исчисленный в разрезе марок сельскохозяйственной техники на различных видах работ. Один отработанный машино-час позволяет определить производительность работы тракторов отдельных марок, а значит, в последующем, зная выработку различных тракторов, один вид полевых работ можно выполнить наиболее производительными машинами, с наименьшими затратами и расходом топлива. Так, известно, что тракторы различных марок, работающие на одном и том же горючем, расходуют его на единицу работ разное количество. Известно и то, что на тяжелых работах необходимо использовать в первую очередь, более мощные тракторы. Однако, наблюдаемое в настоящее время разнообразие обрабатываемых земель по механическому составу и рельефу местности, и несоответствие выбора тракторов по мощности для обработки земель в силу дефицита

сельскохозяйственной техники и отсутствия свободных финансовых ресурсов у предприятий для приобретения новых машин, обязывает организовать учет отработанных машино-часов. Это позволит определить наиболее эффективный и главное в настоящее время экономичный вариант их использования с прицепными и навесными агрегатами, и на этой основе осуществить их оптимальное комплектование.

Ранее было отмечено, что эталонный гектар, как производственный показатель, количественно не точно отражает объем выполняемых работ, так и в качестве калькуляционной единицы искажает оценку себестоимости единицы работы.

Так, по мнению Волошина Н.И., с которым мы полностью согласны, калькулирование объема работ в условных эталонных гектарах, было целесообразно при небольшом составе и размере машинно-тракторного парка. Как отмечает специалист, себестоимость выполненных работ машинно-тракторного агрегатов специального назначения, в первую очередь, для возделывания и уборки сахарной свеклы и кормовых культур, в силу ограниченности их эксплуатации под воздействием природно-климатических условий работы и биологических особенностей выращивания названных культур значительно отклоняется от средней себестоимости суммарной выработки всего тракторного парка. Поэтому списание работ машин специального назначения на культуры по средней себестоимости условного эталонного гектара машинно-

тракторного парка будет искажать показатели использования техники и себестоимость отдельных носителей затрат (сахарная свекла и кормовые культуры), а, следовательно, конечные результаты деятельности предприятия. Необходимо принять во внимание, что затраты на содержание тракторных агрегатов специального назначения будут низки относительно затрат на обслуживание техники общего назначения.

Волошин Н.И. предложил исчисление себестоимости одного условного эталонного гектара по маркам тракторов в тех организациях, наличие сельскохозяйственных машин и тракторов специального назначения в составе машинно-тракторного парка которых велико. Однако, придерживаясь мнения, что исчисление себестоимости условного эталонного гектара по специализированным тракторам и эксплуатируемым с ними агрегатами возможно только в тех организациях, наличие которых в составе машинно-тракторного парка существенно, возможность и целесообразность применения идеи автора для предприятий, представляется нам весьма спорным. Необходимо учесть, что внедрение предложенного варианта исчисления себестоимости одного условного эталонного гектара и машинам специального значения возможно в условиях автоматизированной обработки учетной информации, где на счете 23.3 "Машинно-тракторный парк" широко используется систематизация по независимым аналитическим разрезам: по отдельным группам общего и специального

назначения техники в детализации вплоть до каждой единицы техники.

Значимость исчисления себестоимости по каждой группе специализированных машин для предприятий, в силу отсутствия автоматизированного учета, а потому недостатка времени и необоснованного безрезультатного повышения трудоемкости учета, представляется нам весьма сомнительно.

Петров В.П. выдвинул точку зрения о целесообразности исчисления фактической себестоимости работ машинно-тракторного парка в условных эталонных гектарах ежемесячно. Ежемесячное калькулирование работ, по мнению автора, позволит устранить отклонение фактических затрат на единицу работ по месяцам года от среднегодового их уровня и точно отнести выполненные работы на носители затрат. Получается, что отклонение ежемесячно собранных затрат на содержание и эксплуатацию машинно-тракторного парка от среднегодового их размера вызвано списанием в течение года работ по плановой себестоимости их единицы и отнесением полученного результата от сравнения фактической и плановой себестоимости на культуры только по окончанию года.

Однако, исчисление себестоимости единицы механизированных работ для организаций каждый месяц, как мы полагаем, требует тщательного осмысления, поскольку ее расчет будет заключаться в ежемесячном закрытии аналитического счета 23.3 "Машинно-тракторный парк" и в целом синтетического сче-

та 23 "Вспомогательные производства". Внедрение предложенного возможно только для предприятий с формированием затрат машинно-тракторного парка в системе развернутых аналитических счетов к счету 23.3 "Машинно-тракторный парк". Ежемесячное закрытие данного счета в условиях ручного способа ведения учета позволит сократить объем учетной работы при закрытии счетов в конце года, однако резко увеличит трудоемкость учетных процедур в течение года. К тому же машинно-тракторный парк функционирует не все 12 месяцев в году, т.к. в зимний период сельскохозяйственные работы в растениеводстве практически не осуществляются.

Не вызывает сомнения, что в целях совершенствования калькулирования работ машинно-тракторного парка и аналитической работы эффективности его использования необходимо повышение информационной емкости первичного учета и надлежащей регистрации в нем дополнительных показателей. Для максимального приспособления бухгалтерского учета к требованиям экономического анализа эффективности использования машинно-тракторного парка, по нашему мнению, должны быть увеличены аналитические свойства первичного учета, в первую очередь учетного листа тракториста-машиниста. Это можно сделать за счет введения дополнительных или заполнения существующих реквизитов: номер поля, севооборот, состав агрегата, процент выполнения нормы выработки. Учет рабочего времени каждой марки трактора в машино-

часах при соответствующей модификации первичных документов ликвидирует недостаток суммарной выработки тракторов – отсутствие внимания простоям тракторов на местах работы, поскольку при выполнении определенного вида работы, будут указаны лишь фактически затраченное время на ее выполнение. Отсутствие внимания к простоям тракторов на местах работы, по нашему мнению, определено неправильным в настоящее время многими предприятиями фиксирования рабочего дня с включением в него времени перегона трактора с одного поля на другое и отсутствием регистрации в учетных листах трактористов-машинистов информации о простоях. Представляется целесообразным регистрация простоев с указанием причин и продолжительности по каждой марке трактора и трактористу.

Можно предложить наряду с точным наименованием механизированных работ подробное и полное указание на комплектование машинных агрегатов - марки тракторов, навесных и прицепных сельскохозяйственных машин, а фиксирование нормоопределяющих условий самих работ: глубину вспашки, характер

работ по удельному сопротивлению почвы и другие важные сведения, будет способствовать успешной разработке внутрихозяйственных сменных норм выработки.

Таким образом, использование машино-часов по маркам тракторов представляется нам настоятельной необходимостью, позволяющей осуществить качественное наблюдение, группировку и накопление эксплуатационных показателей тракторного парка, измерить интенсивную нагрузку и выработку отдельных его единиц, определить экономичность использования машинно-тракторных агрегатов, выполняющих одни и те же сельскохозяйственные работы, выявлять на этой основе резервы улучшения использования изучаемого объекта учета.

Однако, переходя на учет машино-часов, некоторое время целесообразно сохранить показатель суммарной выработки тракторного парка, выраженный в условных эталонных гектарах, поскольку выполнение сельскохозяйственных работ традиционно тяготеет к этой единице измерения, что необходимо для целей статистической обработки.

По данным Федеральной службы государственной статистики по Воронежской области

Индексы цен по секторам экономики

	2004	2005	2006	2007	2008
Индекс потребительских цен	113.7	109.7	108.6	114.2	114.3
Индекс цен производителей промышленных товаров	113.8	107.4	107.9	120.6	112.2
Индекс цен производителей сельскохозяйственной продукции	112.6	101.3	113.3	137.5	92.9
Сводный индекс цен строительной продукции	113.1	115.2	112.7	123.1	112.7

К ВОПРОСУ О СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ

А.А. ГРИБАНОВ,

доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита

З.М. ГРИБАНОВА,

доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита

В последнее время в отечественной экономической литературе стали появляться высказывания относительно концепции стратегического управленческого учета. Отечественные экономисты, пытаясь осмыслить научный потенциал западных коллег приводят определения стратегического управленческого учета, выстраивают новую парадигму, рассматривают уже известные модели и т.д.

Друри К. констатирует, что с конца 80-х годов XX века стратегический управленческий учет пропагандируется как потенциальная область разработок, которая позволит усилить в будущем вклад управленческого учета.

Однако несмотря на известность, которую стратегический управленческий учет получил в последние годы, до сих пор его полного концептуального обоснования не создано. Обобщив мнения современных экономистов, Друри К. отмечает, что одни исследователи определяют стратегический управленческий учет как предоставление информации, обеспечивающей поддержку принятию стратегических решений. При этом приемы стратегического управленческого учета были разработаны в первую очередь для поддержки общей конкурентной стратегии организации, главным образом за счет использования информационной технологии для более совершенного учета

себестоимости продуктов и услуг.

Другие специалисты предлагают иные определения, где главное внимание уделяется внешней ориентации стратегического управленческого учета. Так, например, Симмондз (1981, 1982 гг.), первым предложивший термин "стратегический управленческий учет", рассматривает его как способ анализа собственного бизнеса и бизнеса конкурентов, который применяется при разработке и отслеживании стратегии собственного бизнеса.

В последнем случае, как нам представляется, уместно говорить о стратегическом управленческом и маркетинговом анализе, а также о стратегическом планировании, нежели учете. Поскольку к "способам анализа собственного бизнеса" применимы именно аналитические процедуры и методы, а анализом бизнеса конкурентов должны заниматься специалисты маркетинговой службы, использующие свой арсенал методов, далекий от учетных процедур.

При таком подходе, который представляется нам нерациональным, управленческий учет выполняет работу других подразделений компании, в частности, маркетинговой службы и аналитического отдела и таким образом представляет собой компиляцию функций различных экономических служб компании – бухгалтерии, службы маркетинга, логистики, финансового менеджмен-

та и т.д.

Из-за отсутствия единого подхода на то, что собой представляет стратегический управленческий учет, в зарубежной экономической литературе выделено несколько основных его направлений, к которым можно отнести следующие:

1. Выход за пределы внутренней ориентированности традиционного управленческого учета и получение информации о конкурентах.

2. Определение зависимости между стратегической позицией, выбранной компанией, и ожидаемым применением управленческого учета (т.е. отчетность с точки зрения стратегического позиционирования).

3. Получение конкурентного преимущества за счет анализа способов сокращения расходов и/или повышения степени дифференцированности продукции компании при помощи использования связей в цепочке ценности и оптимизирования факторов издержек.

Более общая точка зрения на стратегический управленческий учет, которой мы придерживаемся, исходит из того, что он должен в первую очередь обеспечивать высшее руководство фирмы информацией, помогающей ей достичь, а затем поддерживать стратегическую (лидирующую) позицию на рынке относительно конкурентов.

Принятие такого широкого взгляда на стратегический управленческий учет приводит к взятию на вооружение таких современных его концепций как:

– целевая калькуляция себестоимости (Target costing),

– стратегическое управление затратами (Supply Chain Management),

– сбалансированная система показателей (Balanced Scorecard) и др.

Остановимся на "сбалансированной системе показателей". В середине 80-х годов прошлого столетия появилась необходимость включения в систему управленческого учета наряду с финансовыми показателями, целого ряда нефинансовых. Об этом свидетельствует Положение по управленческому учету Института управленческого учета США "Измерение эффективности предприятия" (SMA 4D "Measuring entity performance", 1986 год), которое содержит следующее указание: "... Пункт 42. Финансовые показатели традиционно были доминирующими в оценке результатов деятельности управления предприятием. Однако по мере того, как конкурентное окружение все сильнее требует от руководства понимания и более вдумчивого принятия оперативных решений, нефинансовые показатели результатов деятельности, такие как доля рынка, новаторство, качество и уровень обслуживания, производительность и работа с кадрами, должны играть более весомую роль при оценке результатов деятельности."

Анализ финансовых и нефинансовых показателей приводил к конфликтным ситуациям, когда некоторые новые показатели противоречили старым, например, можно было увеличить значение одного показателя за счет другого. Менеджерам также было не понятно, как не-

финансовые показатели, на основании которых оценивалась их работа, вносят свой вклад в общую картину достижения успеха с точки зрения финансовых критериев.

Необходимость увязки финансовых и нефинансовых показателей функционирования и выделения из них основных параметров привела к созданию прогрессивной концепции современного управленческого учета – Сбалансированной системе показателей или сбалансированной учетной ведомости (Balanced Scorecards), разработанной зарубежными экономистами Капланом и Нортон в 1992 г., а позже ими же доработана (1993 и 1996 гг.).

Этот подход позволяет менеджерам взглянуть на бизнес с четырех различных точек зрения и постараться дать ответы на четыре стратегически важных вопроса (перспективы):

1. Как потребители относятся к компании (потребительская перспектива)?
2. В чем фирма должна действовать лучше других (перспектива внутренних бизнес-процессов)?
3. Как можно совершенствовать деятельность компании и повышать ценность (перспектива обучения и роста)?
4. Как фирма выгядим в гла-

зах акционеров (финансовая перспектива)?

По мнению Друри К. сбалансированная система показателей – это система стратегического менеджмента, позволяющая преобразовать видение бизнеса и стратегию организации в операционные цели по каждой из четырех перспектив, а затем установить конкретные параметры по каждой из таких целей. Каждая организация должна для себя решить, какие показатели функционирования для нее являются самыми важными, выбор будет меняться в зависимости от времени его совершения и должен быть связан со стратегией, которой следует организация.

Построение этой управленческой технологии осуществляется таким образом, чтобы задачи и показатели менеджеров более высокого уровня в интегрированном виде отражали задачи и показатели менеджеров более низкого уровня организационной структуры компании.

В заключении отметим, что детальное изучение вопросов относительно сущности и роли стратегического управленческого учета в системе управления является относительно новым самостоятельным научным исследованием и требует дальнейшего серьезного осмысления.

ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ СНАБЖЕНЧЕСКО-СБЫТОВЫХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВОВ

Т.И. КАТЕЛИКОВА

ассистент кафедры бухгалтерского учета и аудита

Во многих странах с развитой рыночной экономикой сельскохозяйственные потребительские кооперативы снабженческо-сбытового профиля объединяют все виды сельскохозяйственных предприятий, ведущих товарное производство, и играют важную, часто основную роль в реализации продукции, сырья и продовольствия и в материально-техническом обеспечении самих хозяйств.

Кооперативы за рубежом консолидированы на региональном, национальном и государственном уровне в крупные отраслевые, продуктовые и территориальные союзы, которые являются представителями фермеров-кооператоров на переговорах с правительством своих стран и активно участвуют в выработке аграрной политики.

Наиболее эффективно функционируют кооперативы в Швейцарии, Италии, Франции, Дании, Германии, Соединенных Штатах Америки. Стремление фермеров снизить издержки производства и рационализировать используемые агротехнологии, гарантировать сбыт продукции и совместно отстаивать свои интересы явилось важнейшим побудительным мотивом развития кооперативного движения в этих странах.

Предпосылки для широкой снабженческо-сбытовой кооперации крестьянских хозяйств в России сло-

жились после реформ 1861 года. По мере изменения предпосылок менялось направление развития сельскохозяйственной кооперации.

В развитии снабженческо-сбытовой сельскохозяйственной кооперации России можно выделить семь основных этапов, которые были вызваны коренными изменениями в жизни страны (таблица 1).

После отмены крепостного права в России возникли объективные социально-экономические предпосылки для образования сельскохозяйственных потребительских кооперативов. Изначально кооперация обеспечивала своих членов необходимой техникой, товарами народного потребления и продуктами питания, но постепенно стала захватывать все стороны крестьянского хозяйства. Повсеместно стали создаваться товарищества по сбыту сельскохозяйственной продукции. Крестьяне проявляли к ним особый интерес, так как они на договорной основе гарантировали крестьянам рынок сбыта и фиксированные цены.

Февральская буржуазно-демократическая революция нарушила плавный ход развития сельскохозяйственной кооперации в России. Большинство факторов для развития сельскохозяйственных кооперативов в этот период были неблагоприятными: отсутствовали необходимые рынки сельскохозяйственных про-

дуктов, потребительских товаров, изводства; резко снизилась товар- сельскохозйственных средств про- ность крестьянского хозяйства.

Таблица 1. Этапы развития снабженческо-сбытовых сельскохозйственных потребительских кооперативов в России

Этапы	Особенности развития снабженческо-сбытовых сельскохозйственных потребительских кооперативов
Отмена крепостного права (1866-1917 годы)	Становление и бурное развитие сбыто-снабженческих сельскохозйственных кооперативов
Февральская буржуазно-демократическая революция (1917-1921 годы)	Перепрофилирование сбыто-снабженческих сельскохозйственных кооперативов и последующее создание «чистых» потребительских кооперативов
Новая экономическая политика (1921-1927 годы)	Отделение сельскохозйственной кооперации от потребительской и ее распространение во все сферы крестьянского хозяйства, в том числе снабжение и сбыт
Коллективизация (1927-1985 годы)	Объединение мелких крестьянских хозяйств в колхозы, свертывание кооперативных принципов. Передача снабженческо-сбытовых функций в руки государства и потребительской кооперации
Перестройка (1985-1990 годы)	Выделение кооперативного сектора, определение юридических правил и норм, обеспечивающих хозяйственную самостоятельность кооперативных предприятий
Рыночные преобразования (1990-2005 годы)	Формирование многоукладного сельского хозяйства, укрепление правового положения сельскохозйственных потребительских кооперативов
Формирование национальной аграрной доктрины (с 2005 года по настоящее время)	Стимулирование развития малых форм хозяйствования и формируемых ими снабженческо-сбытовых сельскохозйственных потребительских кооперативов как наиболее перспективного направления повышения эффективности и стабильности функционирования отечественного продовольственного рынка

Кроме того, 27 января 1920 года был принят декрет «Об объединении всех видов кооперативных организаций». По этому декрету все сельскохозйственные, кооперативы (сбытовые, снабженческие, кредитные) и их союзы сливались в союз потребительской кооперации. В этих условиях снабженческо-сбытовая сельскохозйственная кооперация практически перестала существовать, так как она потеряла самостоятельность, и часть ее предприятий перешли в государственную собственность.

Возрождение сельскохозйственной кооперации началось в 1921 году в условиях новой экономической политики. 16 августа 1921 года был принят декрет «О сельскохозйственной кооперации», по которому сельскохозйственная кооперация отделялась от потребительской кооперации. Сельскохозйственным кооперативам предоставлялась самостоятельность как юридическим лицам, осуществляющим деятельность на оперативных принципах.

Новая экономическая политика создавала благоприятные условия для развития различных форм кооперации в деревне, поскольку участие крестьян в сбытовых, снабженческих, кредитных и других видах кооперации, во-первых, ограждало от эксплуатации крупным частником, во-вторых, обеспечивало прямую материальную выгоду от участия в кооперативах.

В декабре 1927 года состоялся XV съезд коммунистической партии, который вошел в историю как съезд коллективизации. На съезде была выдвинута и обоснована в качестве главной задачи идея объединения мелких крестьянских хозяйств в сельскохозяйственные производственные кооперативы (колхозы). На практике это выражалось ликвидацией промысловой кооперации, кредитной, специализированной и других простейших форм сельхозкооперации. Все снабженческо-сбытовые функции были переданы в руки государства и потребительской кооперации. Кооперативные принципы свертывались, им на смену постепенно пришли административные решения, принимаемые различными органами государственной власти.

С апреля 1985 года советское государство определило иную политику в развитии экономических отношений, которая была названа перестройкой. В период перестройки особо выделился кооперативный сектор.

26 мая 1988 года был принят Закон «О кооперации в СССР», который определил кооперативы как особые специфические предприятия,

функционирующие в едином народнохозяйственном комплексе, наряду с государственными предприятиями. Однако реальные экономические и политические условия социалистической системы хозяйства не позволили колхозам, а также другим видам сельскохозяйственных кооперативов стать действительно кооперативными предприятиями.

Рыночные преобразования в России привели к реформированию аграрного сектора и формированию многоукладного сельского хозяйства.

Укреплению правового положения сельскохозяйственных кооперативов, как и других субъектов рыночной экономики, способствовало принятие и введение в действие с 1 января 1995 года Гражданского кодекса Российской Федерации (часть I). Особенности создания и деятельности сельскохозяйственных кооперативов были закреплены законом Российской Федерации «О сельскохозяйственной кооперации» от 8 декабря 1995 года № 193-ФЗ.

В тоже время развитие сельскохозяйственных потребительских кооперативов сдерживалось многими негативными факторами: слабым развитием социальной базы крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств, низкой информированностью населения о преимуществах кооперации, недостаточной финансовой поддержкой со стороны государства.

Выступление Президента России на расширенном заседании Президиума Государственного Совета 5 сентября 2005 года создало возмож-

ность для формирования национальной аграрной доктрины.

В соответствии с поручением главы государства Минсельхоз России совместно с другими ведомствами разработал приоритетный национальный проект «Развитие АПК», одним из направлений которого стало стимулирование развития малых форм хозяйствования в агропромышленном комплексе посредством увеличения доступности кредитных ресурсов и создания сети заготовительных, снабженческо-сбытовых, перерабатывающих и кредитных кооперативов.

Национальный проект дал заметный толчок развитию снабженческо-сбытовой кооперации. Сегодня снабженческо-сбытовая потреби-

тельская кооперация является непременным условием развития малого агробизнеса, а, следовательно, одним из основных условий возрождения российского сельского хозяйства. В этой связи активно ведется кредитование и субсидирование снабженческо-сбытовых сельскохозяйственных потребительских кооперативов. Однако для достижения положительных результатов на современном этапе развития недостаточно одной финансовой поддержки со стороны государства, необходима рациональная система экономических отношений между кооперативами и их членами, грамотная политика кооперативов в области затрат и полноценная система их учетного обеспечения.

По данным Федеральной службы государственной статистики по Воронежской области

Задолженность организаций по видам на конец года, млн.рублей

	1995 ¹⁾	2004	2005	2006	2007	2008
Суммарная задолженность по обязательствам	6425.6	82936.9	96649.4	122737.4	169095.3	224400.0
из нее:						
кредиторская задолженность (включая прочие долгосрочные обязательства)	4891.9	54303.9	58306.8	69657.9	93359.1	114403.3
задолженность по кредитам банков и займам	1533.7	28633.0	38342.6	53079.5	75736.2	109969.7
Дебиторская задолженность	2076.9	34713.2	37606.8	50837.7	67456.1	87973.3

¹⁾ Млрд.рублей.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕД-
ПРИЯТИЙ

Е.Б. ПАНИНА,

доцент кафедры статистики и анализа

С.И. ПАНИН,

*аспирант кафедры статистики и анализа хо-
зяйственной деятельности предприятий АПК*

Одним из основных производственных ресурсов в сельском хозяйстве является рабочая сила. Оценка наличия трудовых ресурсов, их качественного состава и динамики существенно влияет на уровень производственного потенциала аграрных

формирований. Наличие и обеспеченность трудовыми ресурсами сельскохозяйственных предприятий Липецкой области за период с 1990 по 2005 годы представлена в следующей таблице

Таблица 1. Наличие и обеспеченность трудовыми ресурсами сельскохозяйственных предприятий Липецкой области

Показатели	Годы				2005г. к 1990г., %
	1990	1995	2000	2005	
Среднегодовая численность работников, занятых в сельском хозяйстве, тыс. чел.	122,5	84,5	54,4	47,1	38,4
Отработано всего в сельском хозяйстве, тыс. человеко-дней	32832	24338	16539	14177	43,2
Отработано всего в сельском хозяйстве, тыс. человеко-часов	226541	167932	114946	98814	43,6
Отработано привлеченными работниками, тыс. человеко-дней	450	481	1290	1163	258,3
Отработано привлеченными работниками в % к общим затратам труда	1,3	2,0	7,8	8,2	630,8
Доля женщин в общей численности работников, %	40,1	39,0	39,3	39,4	97,5
Приходится работников, человек:					
на 1 предприятие	362	248	156	119	32,9
на 100 га сельхозугодий	6,3	4,3	2,8	2,4	38,1
Отработано за год в расчете на 1 среднегодового работника, дней	268	288	304	301	112,3
Отработано за год в расчете на 1 среднегодового работника, часов	1849	1987	2113	2098	113,5

Показатели таблицы 1 свидетельствуют, что численность работников, занятых в сельском хозяйстве, уменьшилась по сравнению с 1990 годом на 75,4 тыс. чел. или более,

чем в 2,6 раза. Соответственно, уменьшилась и численность работников в расчете на 1 сельскохозяйственное предприятие области в 3

раза, в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий – в 2,6 раза.

С уменьшением численности постоянных работников, сельскохозяйственным предприятиям приходится с каждым годом увеличивать число работников, приглашаемых со стороны, возрастает и удельный вес затрат труда привлеченных работников в общих затратах труда. Так, с 1990 г. по 2005 г. их удельный вес возрос в 6,3 раза.

На протяжении рассматриваемого периода времени доля женщин в среднегодовой численности работников достаточно высока – около 40 %. В период с 1995 по 2005 годы проявляется тенденция к ее незначительному росту.

Сокращается и трудообеспеченность хозяйств области. Численность работников в расчете на 1 хозяйство уменьшилась в 3 раза по сравнению с 1990 г., в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий – в 2,6 раза. Снижение численности работников приводит к росту трудовой нагрузки на 1 работника. Средняя продолжительность рабочего года 1 работника возросла на 12,3%, фактический годовой фонд рабочего времени 1 работника увеличился на 13,5%.

Анализ наличия в сельскохозяйственных предприятиях кадров специалистов и рабочих массовых профессий свидетельствует как о недостатке отдельных категорий специалистов и рабочих, так и о превышении фактической численности некоторых из них над нормативной.

Так, обеспеченность руководителями сельскохозяйственных пред-

приятий области на начало 2006г. составляла 100%. В то же время не хватает главных специалистов всех профессий. Укомплектованность главными агрономами составляет 87,9%, главными зоотехниками – 84,8%, главными ветврачами – 87,3%, главными инженерами-механиками – 93,2%, главными экономистами – 95,3%, главными бухгалтерами – 98,0%. Следует отметить, что при наращивании объемов производства до уровня 1990 - 1991 годов нехватка специалистов углубится по всем специальностям.

Анализ показателей движения рабочей силы в целом по Липецкой области в 2006 году свидетельствует, что для кадров руководителей и специалистов высшего и среднего звена в 2006 году оборот рабочей силы по приему составил 9,8%, оборот рабочей силы по выбытию составил 7,2%, коэффициент текучести работников – 6,0%.

Примечательно, что из 7363 специалистов, работающих на селе, 3909 человек или 53,1% - женщины, в том числе среди руководителей сельскохозяйственных предприятий – 6,5%, а среди главных специалистов – 45,3%. Среди главных бухгалтеров 89,8% женщины, главных экономистов – 95%.

Наметившаяся общая положительная тенденция скрывает тот факт, что из 718 человек, принятых на работу лишь 77 – молодые специалисты. То есть основная масса выпускников сельскохозяйственных вузов и техникумов по-прежнему остается в городе.

Наибольшая текучесть кадров отмечена среди коммерческих агентов (23,1%), руководителей предприятий (11,7%), инженеров и техников (10,2%), агрономов (9,1%), юристов (8,7%), работников служб управления персоналом (8,4%).

Не хватает основных кадров рабочих профессий: укомплектованность трактористами-машинистами составляет 95,5%, операторами машинного доения – 97,4%.

Озабоченность вызывает возрастной состав, характеризующийся следующими данными

Таблица 2. Возрастной состав и обеспеченность трактористами-машинистами сельскохозяйственных предприятий Липецкой области в 2006 году

Возраст, лет	Среднегодовая численность, чел.	Удельный вес, %
20 – 25	110	1,49
25 – 30	405	5,50
30 – 35	259	3,52
35 – 40	228	3,10
40 – 45	226	3,07
45 – 50	162	2,20
50 – 55	1497	20,33
55 – 60	2879	39,11
60 – 65	1326	18,01
65 – 70	255	3,46
70 – 75	15	0,20
Итого среднегодовая численность	7362	100
Нормативная потребность	7710	-
Обеспеченность, %	95,5	-

Анализ возрастного состава свидетельствует, что положение очень сложное, если не катастрофическое. Численность трактористов-машинистов в основном рабочем возрасте – от 20 до 45 лет – составляет всего 16,7%; от 45 до 60 лет – 61,6%; пенсионного возраста – 21,7%. Если не принять срочных социально-экономических мер, то в ближайшие годы работать на земле будет некому.

Основной причиной такого положения является отсутствие у молодежи заинтересованности в работе по специальности. По данным областного социологического бюро при бирже труда лишь 15% выпускников учебных заведений работают по спе-

циальности. Остальные идут в основном в коммерческие организации, где заработки значительно выше.

Сельскохозяйственные предприятия области могут предложить лишь заведомо более низкую заработную плату, зачастую ниже прожиточного минимума, и это не может устроить молодого специалиста.

Очевидно, что для привлечения и эффективной работы специалистов и рабочих массовых профессий огромное значение имеет крупное, специализированное и высокомеханизированное производство, как в растениеводстве, так и в животноводстве с заработками, обеспечивающими достойное воспроизводство рабочей силы.

Безусловно, дальнейший рост средней заработной платы до уровня, сравнимого с промышленностью, укрепление социальной сферы села является необходимым условием закрепления рабочих кадров на селе, а

также повышения эффективности использования трудовых ресурсов.

Показатели эффективности использования трудовых ресурсов по группам районов Липецкой области в среднем за 2002 – 2006 годы приведем в таблице 3.

Таблица 3. Показатели трудообеспеченности, интенсивности и эффективности использования трудовых ресурсов в среднем за 2000 – 2006 гг.

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	
Среднегодовая численность работников, занятых в сельском хозяйстве, чел.	8081	14122	8265	4381	34849
Количество отработанных человеко-дней, тысяч	2362	4228	2304	1370	10264
Количество отработанных человеко-часов, тысяч	17655	30088	17182	9376	74301
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	350866	346079	243263	162202	1102410
Заработная плата 1 среднегодового работника, руб.	43419	24506	29433	37024	31634
Отработано за год 1 работником:					
а) человеко-дней	292,3	299,3	278,8	312,6	294,5
б) человеко-часов	2184,8	2130,5	2078,9	2140,2	2132,1
Производительность труда – выход валовой продукции, руб.:					
а) на 1 среднегодового работника	18613	17947	18321	21029	18577
б) на 1 человеко-день	63,7	59,9	65,7	67,2	63,1
в) на 1 человеко-час	8,5	8,4	8,8	9,8	8,7
Получено выручки от реализации продукции на 1 среднегодового работника, тыс. руб.	163,3	114,1	125,4	178,6	136,3

Расчеты свидетельствуют, что с улучшением качества почв по группам районов возрастают и показатели эффективности использова-

ния трудовых ресурсов. Растет годовая, дневная и часовая производительность труда 1 среднегодового работника, занятого в сельскохозяй-

ственном производстве. Так, в четвертой группе годовая производительность труда выше, чем в среднем по области на 2452 руб. или 13,2%, дневная – на 4,1 руб. или 6,5%, часовая – на 1,1 руб. или 12,6%.

Исключение составляют показатели первой группы, которые также характеризуются высокими показателями производительности труда. Это связано с тем, что в данную группу хозяйств вошло ЗАО «Агрофирма имени 15 лет Октября» Лебедянского района. Данное предприятие является одним из наиболее крупных и эффективно работающих сельскохозяйственных предприятий области, что и привело к росту показателей использования трудовых ресурсов в среднем по первой группе.

Переход к рыночной экономике, развитие производства на инновационной основе требует совершенствования организации работы с кадрами, введения в систему их формирования и использования новых элементов (аттестация, кадровый резерв, стиль управления и т.д.).

Для повышения эффективности использования трудовых ресурсов необходимо изменять мотивацию к труду в соответствии с изменяющимися условиями деятельности. В первую очередь, за счет экономических стимулов – повышения оплаты труда, дивидендных выплат, материального поощрения. А также за счет социально-экономических (подбор и расстановка кадров, управление, экономическая самостоятельность) и социально-психологических факто-

ров (система коммуникаций, психологический климат в коллективе).

Для обеспечения более широкого выбора профессий, прежде всего, для сельской молодежи, необходимо расширить сферу приложения труда на селе. Создавать мелкие и средние предприятия по хранению и переработке сельскохозяйственной продукции, работники которых могли бы привлекаться в напряженные периоды в сельскохозяйственное производство.

Совершенствование организации сельскохозяйственного производства на основе инновационного развития и использования интенсивных технологий требует от высших учебных заведений изменения программ обучения специалистов высшей квалификации, проведения исследований по адаптации современных технологий к местным природно-климатическим условиям, а также освоения на практике новых систем сельскохозяйственных машин и оборудования. Для улучшения условий труда и жизни на селе необходимо больше внимания уделять сбалансированности производственных, непроизводственных фондов и фондов соцкультбыта, развивать социальную инфраструктуру села, обеспечивать население больницами, школами, детскими дошкольными учреждениями. Лишь в этих условиях возможно повышение обеспеченности трудовыми ресурсами и эффективности использования рабочей силы в сельскохозяйственных предприятиях Липецкой области и других регионов Российской Федерации.

КООПЕРАЦИЯ В ТЕХНИЧЕСКОЙ СФЕРЕ АПК

А.Н. КАТЕЛИКОВ

старший преподаватель кафедры ИОМАС

В процессе перехода России к рыночным отношениям в агропромышленном комплексе возникло большое число мелких и средних сельскохозяйственных предприятий. Большинство из них сразу же столкнулось с серьезными трудностями, связанными со сбытом, хранением, транспортировкой и переработкой сельскохозяйственной продукции, снабжением, информационным, финансовым и другими видами обслуживания. Во многом эти трудности были обусловлены тем, что в процессе аграрной реформы не были проведены адекватные преобразования в социальной и производственной инфраструктурах АПК, в результате чего сохранилась прежняя ориентированность последних на обслуживание крупных предприятий.

Вместе с тем усложнилась ситуация и с обслуживанием многомиллионного сектора индивидуальных подсобных хозяйств населения, которым в прошлом оказывали в этом помощь сельскохозяйственные предприятия и организации потребительской кооперации системы Центросоюза.

В мировой практике для сглаживания противоречий между ограниченными возможностями сельскохозяйственных производителей и спецификой функционирования продовольственного рынка широко и длительное время используется кооперация. Роль ее настолько значима, что она считается одним из важ-

нейших факторов выживания в условиях жестокой рыночной конкуренции.

Таким образом, формирование рыночных отношений в агропромышленном комплексе на современном этапе вызывает необходимость развития кооперации, которая исторически и логически сопутствует становлению товарно-денежных отношений.

В рыночной экономике возрастает значение следующих принципов эффективного развития сельхозкооперации:

- научная обоснованность выбора тех или иных типов, форм и методов кооперации;
- использование системного подхода при определении целей, стратегии и тактики кооперированного производства;
- рациональная специализация предприятий сельского хозяйства и промышленности и эффективное территориальное разделение труда;
- планомерная организация совместной хозяйственной деятельности;
- добровольность участия в кооперированных связях;
- взаимовыгодность построения партнерских отношений, развивающая рыночные основы хозяйственного и коммерческого расчета;
- инициативность сельхозтоваропроизводителей при кооперировании;
- комплексное решение соци-

ально-экономических проблем сельских территорий посредством участия в кооперации.

В конечном итоге основной целью кооперации является содействие эффективному хозяйствованию на основе оказания экономических и производственных услуг своим членам. Особенно полезными в сфере сельскохозяйственного производства представляются идеи теории горизонтальной и вертикальной кооперации и концентрации. Они послужили в определенной мере теоретической основой для создания в 30-е годы в России обслуживающих колхозы машинно-тракторных станций, позднее - для образования агропромышленных комплексов. Эта теория стала одним из источников формирования методов и форм контрактных систем ведения и обслуживания сельскохозяйственного производства.

Анализируя все многообразие существовавших ранее и действующих в наши дни видов и форм кооперации в технической сфере АПК России, в их составе можно выделить две компоненты: ресурсное обеспечение (торгово-снабженческая деятельность) и предоставление сервисных услуг (обслуживание хозяйств).

При этом торгово-снабженческая деятельность играет более активную роль в технической сфере АПК России. Так, сегодня создаются и действуют машинно-технологические станции, агротехнические центры, пункты проката и аренды машин. Однако, несмотря на то, что ресурсное обеспечение и предоставление сервисных услуг представляют собой альтернативные

пути развития концентрации производства, все же для получения наилучших результатов они должны во многом дополнять друг друга.

То есть в настоящее время можно говорить о том, что в структуре рынка средств производства России зарождается и расширяется ниша рынка агросервиса, как обособленная часть общего рынка, обладающая своими характерными чертами. Технический сервис в рыночных условиях обретает товарный характер. Стоимость и рыночная цена этого товара во многом зависят от формы его реализации, которая в свою очередь трансформируется исходя из меняющихся условий производства, его организации, направлений совершенствования, соответствующих общим законам развития производственной деятельности, концентрации и специализации производства.

Подчеркнем, что для становления и развития технического сервиса в АПК необходимы три основных условия:

постоянное совершенствование конструкции машин в направлении приспособления к требованиям технического сервиса, обеспечение высокого реального качества, сокращение трудоемкости и стоимости обслуживания и ремонта в процессе эксплуатации;

соответствующее конструкции машин материально-техническое обеспечение структур, выполняющих технический сервис, совершенствование их ремонтно-обслуживающей базы, обеспечение сменяемыми деталями и узлами,

другими расходными материалами; реальное право выбора собственником или пользователем техники организационных форм технического сервиса, предприятий и служб, осуществляющих его с наивысшей эффективностью.

Если два первых условия представляются стабильными по форме для предшествующих и последующих периодов и будут наполняться появлением более совершенных машин, вбирающих в себя новейшие достижения науки, и изменением технологий их поддержания в работоспособном состоянии, то третье условие представляется более подвижным, отражающим комплекс изменений двух предыдущих.

Кроме того, третье условие будет отражать собственное саморазвитие, определяемое изменениями в содержании сервиса, выполняемого предприятиями различных организа-

ционно-правовых форм в связи со специализацией техсервисного производства в рыночной экономике.

Конечной же целью реализации этих условий будет являться обеспечение снижения цены потребления технических средств в расчете на единицу работы или продукции. Она совпадает с основным направлением деятельности экономически самостоятельных хозяйствующих субъектов: получение максимально возможной прибыли в качестве результата предпринимательства.

Таким образом, в связи с сокращением парка техники и резким ростом количества товаропроизводителей в сельском хозяйстве возросла необеспеченная потребность в технике для производства механизированных работ, часть которой целесообразно покрыть за счет развития рынка технического сервиса в АПК.

По данным Федеральной службы государственной статистики по Воронежской области

Структура оборотных активов организаций, в процентах к итогу

	1995	2004	2005	2006	2007	2008
Оборотные активы – всего	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
в том числе: запасы	46.1	38.6	36.6	36.7	36.1	37.5
из них: сырье, материалы и другие аналогичные ценности ¹⁾	16.3	14.3	13.4	12.9	14.2	13.6
затраты в незавершенном производстве	8.9	14.0	12.0	10.9	10.3	11.2
расходы будущих периодов	0.3	0.8	0.8	1.0	1.1	1.5
готовая продукция и товары для перепродажи	14.1	9.4	10.0	11.4	10.1	10.8
дебиторская задолженность	15.8	46.1	42.0	44.4	45.1	46.8
налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	3.3	5.3	5.5	3.1	3.3	1.9
краткосрочные финансовые вложения	0.4	3.9	4.9	6.8	8.4	8.5
денежные средства	2.0	4.6	9.4	7.4	5.4	4.2
прочие оборотные активы	32.4	1.5	1.6	1.6	1.7	1.1

¹⁾ 1995г. – производственные запасы.

АДАПТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ СТРУКТУРОЙ ПОСЕВОВ НА
ОСНОВЕ СТАТИСТИЧЕСКОГО СИТУАЦИОННОГО АНАЛИЗА

Л.П. ЯНОВСКИЙ,

профессор кафедры «Экономика АПК»

А.С. КУЛЕВА,

аспирант кафедры «Экономика АПК»

Регулирование рынка сельскохозяйственной продукции сырья и продовольствия осуществляется с целью повышения конкурентоспособности российской сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для поддержания доходности отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей. Основными задачами указанного направления является увеличение доли российской сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на внутреннем рынке, сглаживание сезонных колебаний цен на сельскохозяйственную продукцию, сырье и продовольствие, а также создание условий для увеличения экспорта сельскохозяйственной продукции и развития товаропроизводящей инфраструктуры на внутреннем рынке. Целью осуществления мероприятий по регулированию рынка зерна является стабилизация рынка зерна и повышение конкурентоспособности российского зерна на мировом рынке. Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих задач:

- сглаживание сезонных колебаний цен на зерно и продукты его переработки для производителей и потребителей зерна;

- увеличение доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей;

- стимулирование движения зерна из удаленных регионов Российской Федерации в регионы потребления.

В целях своевременного осуществления государственных закупочных, товарных интервенций и залоговых операций осуществляется разработка прогнозного баланса спроса и предложения зерна по видам, а также мониторинг цен на зерновом рынке. На основе баланса и мониторинга цен принимаются решения об объемах проведения закупочных и товарных интервенций, а также залоговых операций на рынке зерна.

О степени влияния на валовый сбор зерна двух факторов:

1. величины посевных площадей и

2. урожайности можно судить по следующей диаграмме

Как видно из рисунка, степень влияния изменения уровня урожайности несравнимо выше, чем изменения в посевных площадях. Следовательно, предложив разумный алгоритм изменения посевных площадей можно получить две стратегии управления сбором зерна:



Рис. 1. Степень влияния основных факторов на валовой сбор зерна в 1995-2006 гг.

1. либо стабилизировать валовые сборы на некотором среднем уровне, приняв политику асинхронизации урожайности с гектара и посевной площади

2. либо увеличить урожайность с гектара, синхронизируя посевную площадь с величиной урожайности.

Практическое применение обеих стратегий основано на технологии прогнозирования урожайности «ЗОНТ», подробно изложенной в настоящем отчете. Но регулярность прогнозов по технологии «ЗОНТ» на региональном уровне не превышает 65%. Поэтому для организации стратегии управления сборами зерновых требуется разработать дополнительные алгоритмы, позволяющие управлять сборами зерна в более долгосрочном периоде, чем годовые колебания.

Для различных регионов страны можно предложить два алгоритма:

1. Увеличение (или стабилизация площадей под зерновыми в случае достижения процентного максимума в севообороте) после ро-

ста урожайности и наоборот снижение площадей после спада урожайности

2. Уменьшение (или стабилизация площадей под зерновыми в случае достижения процентного минимума в севообороте) после роста урожайности и наоборот увеличение площадей после спада урожайности

В результате статистического анализа получена таблица 1.

При посевной площади в 1 250 000 га управление посевными площадями зерновых в целом в Воронежской области в среднем даст прибавку 11250 тонн ежегодно при управлении указанном в таблице. Или 67 500 тыс. рублей в год в текущих ценах.

Ниже предлагается детализированный ситуационный алгоритм управления посевными площадями зерновых культур в целом применимый приблизительно в 66% случаев. Использование рекомендаций алгоритма дает 27500 тонн прибавки среднего годового сбора по Воронежской области или 165 000 000 рублей в год в текущих ценах.

Бухгалтерский учет, анализ и статистика

Таблица 1. Изменение средней урожайности 1947-2009 г.г. при оптимальном управлении площадью посева зерновых в целом, после спада и подъема урожайности прошлого года

№	Регион	Средняя урожайность	Максимум урожайности при адаптивном управлении	Отклонение	Изменение площади после роста урожайности (0,8- уменьшение на 20%)	Изменение площади после спада урожайности (1,2- увеличение на 20%)
1	Белгородская область	19,0	19,2	0,18	0,8	1,2
2	Владимирская область	12,36	12,55	0,18	1,2	0,8
3	Воронежская область	16,5	16,6	0,1	0,8	1,2
4	Калужская область	10,274	10,440	0,16	0,8	1,2
5	Курская область	16,667	16,814	0,147	0,8	1,2
6	Липецкая область	15,951	16,077	0,126	0,8	1,2
7	Московская область	17,198	17,339	0,141	0,8	1,2
8	Орловская область	14,170	14,452	0,281	0,8	1,2
9	Ярославская область	10,127	10,265	0,138	0,8	1,2
10	Ленинградская область	15,714	15,840	0,127	0,8	1,2
11	Новгородская область	8,590	8,737	0,147	0,8	1,2
12	Псковская область	8,423	8,541	0,117	0,8	1,2
13	Ставропольский край	18,926	19,108	0,182	0,8	1,2
14	Чувашская АССР (респ)	15,665	15,765	0,100	1,2	0,8
15	Свердловская область	13,297	13,430	0,134	1,2	0,8
16	Тюменская область	13,417	13,536	0,119	1,2	0,8
17	Красноярский край	17,523	17,747	0,223	0,8	1,2
18	Иркутская область	12,878	13,008	0,130	0,8	1,2
19	Новосибирская область	10,576	10,693	0,116	0,8	1,2
20	Омская область	10,962	11,054	0,093	0,8	1,2

Адаптивное изменение площадей по зерновым в целом может дать гарантированную прибавку среднегодовой урожайности в ряде регио-

нов на 1-2% . Такие технологии изменения площадей наибольший эффект могут принести например, в Воронежской, Владимирской, Волгоградской, Орловской, Новгородской областях, Алтайском крае и ряде других регионов.

Расчеты по адаптивному управлению посевными площадями

ярового ячменя (табл. 2) показали, что рекомендуется внедрять адаптивную технологию изменения площадей во всех регионах, так как средняя многолетняя урожайность при применении адаптивной технологии управления площадью повышается в среднем на 11%.

Таблица 2. Прирост средней урожайности ярового ячменя при применении адаптивной технологии управления посевными площадями культуры (1947-2009 г.г.)

Регион	Урожайность ц/га			Изменение площади		% прироста
	Средняя	Максимум	Отклонение	после прироста урожайности	после спада урожайности	
РФ	8,27	9,03	0,77	0,80	1,20	9,26
ЦФО	8,96	10,08	1,13	0,80	1,20	12,56
Белгородская область	11,98	13,25	1,28	0,80	1,20	10,68
Воронежская область	10,1	11,16	1,06	0,8	1,2	11%
Курская область	11,05	12,34	1,28	0,80	1,20	11,61
Липецкая область	10,70	11,79	1,09	0,80	1,20	10,22
Тамбовская область	9,22	10,0	0,78	0,80	1,20	8,41
СЗФО	7,04	7,82	0,78	0,80	1,20	11,10
ЮФО	7,60	8,28	0,68	0,80	1,20	8,91
Ставропольский край	9,43	10,33	0,90	0,80	1,20	9,53
Волгоградская область	5,65	6,13	0,48	0,80	1,20	8,47
ПФО	8,03	8,84	0,80	0,80	1,20	10,01
Республика Башкортостан	9,05	9,72	0,67	0,80	1,20	7,43
Республика Татарстан	10,83	12,29	1,46	0,80	1,20	13,49
ДФО	5,57	6,11	0,54	0,80	1,20	9,64

По яровому ячменю рекомендуется внедрять адаптивную технологию изменения площадей во всех регионах, так как средняя многолетняя урожайность при применении адаптивной технологии управления

площадью повышается в среднем по регионам на 11%.

Результаты адаптивного управления посевными площадями под кукурузу на зерно отражены в таблице 3.

По кукурузе на зерно рекомендуется внедрять адаптивную технологию изменения площадей во всех приведенных выше регионах. При этом многолетняя средняя урожайность повышается в среднем на 12,5%

Кроме рассмотренных адаптивных алгоритмов управления посевными площадями, предлагается для выбора предпочтительной структуры посевов ситуационный статистический анализ прошлых спадов и подъемов урожая.

Таблица 3. Результаты адаптивной стратегии управления площадями под кукурузой на зерно в регионах и в РФ в целом (1947-2009 г.г.)

Регион	Урожайность, ц/га			Изменение площади		% прироста
	Средняя	При адаптивном управлении	Отклонение	после роста урожайности	после спада урожайности	
РФ	15,4	16,94	1,50	0,8	1,2	9,72
ЦФО	9,8	11,16	1,33	0,8	1,2	13,50
Белгородская область	13,7	15,40	1,67	0,8	1,2	12,20
Воронежская область	9,69	10,57	0,89	0,8	1,2	9,15
Курская область	14,2	15,74	1,57	0,8	1,2	11,11
Липецкая область	8,00	9,28	1,27	0,8	1,2	15,92
Тамбовская область	4,37	5,22	0,845	0,8	1,2	19,41
ЮФО	12,6	13,68	1,07	0,8	1,2	8,49
Краснодарский край	17,1	18,64	1,54	0,8	1,2	9,02
Ставропольский край	12,1	13,032	0,95	0,8	1,2	7,82
Волгоградская область	7,68	8,34	0,65	0,8	1,2	8,51
Ростовская область	12,5	13,69	1,20	0,8	1,2	9,63
ПФО	8,4	9,36	0,95	0,8	1,2	11,27
Башкортостан	1,30	1,61	0,32	0,8	1,2	24,38
УФО	0,32	0,41	0,089	0,8	1,2	27,10
ДФО	7,68	8,27	0,59	0,8	1,2	7,68

Приведем примеры такого анализа для зерновых в целом по РФ

Обозначим подъем в предыдущем году за 1, а спад урожайности обозначим 2. Тогда, например, последовательность 111 означает ситуацию трех подъемов подряд, а

последовательность 112 означает, что после двух подъемов последовал спад. Справа в симметричной клетке таблицы приводится частота такой последовательности подъемов и спадов в базе данных.

Таблица 4. Анализ последовательности спадов и подъемов для зерновых в целом для РФ (1947-2009 г.г.)

Зерновые РФ Россия							
Варианты последовательностей				Численность последовательностей			
1	2	3	4	1	2	3	4
1	11	111	1111	33	10	3	1
1	11	111	1112	33	10	3	2
1	11	112	1121	33	10	7	5
1	11	112	1122	33	10	7	1
1	12	121	1211	33	23	18	4
1	12	121	1212	33	23	18	14
1	12	122	1221	33	23	4	3
1	12	122	1222	33	23	4	1
2	21	211	2111	29	23	7	2
2	21	211	2112	29	23	7	5
2	21	212	2121	29	23	16	13
2	21	212	2122	29	23	16	3
2	22	221	2211	29	5	4	2
2	22	221	2212	29	5	4	2
2	22	222	2221	29	5	1	1
2	22	222	2222	29	5	1	0

Как видим, различные чередования колебаний реализуются с различными частотами.

Из таблицы следует, что относительная частота появления вероятности двух спадов подряд невысока и равна 0,08. (частота появления равна 5, общее число наблюдений равно 62, а относительная частота появления двух спадов подряд равна $5/62=0,08$.) Аналогично получаем, что после спада вероятность появления второго спада составляет 17%. После двух спадов урожайности вероятность появления третьего спада составляет 20%, а четыре спада подряд за наблюдаемый период не наблюдалось.

Таблица 4 позволяет также провести анализ и других складывающихся ситуаций. Например, регулярное чередование, то есть последовательности вида 1212, или 2121, появляются в 44% случаев. Поэтому, при планировании площади посевов без использования дополнительной информации о прогнозе будущего урожая можно опираться на статистические закономерности спадов и подъемов в данном регионе. Так, например, при появлении последовательности вида 211 (спад, подъем, подъем) следует ориентироваться на более вероятный спад в следующем году, так как он происходил в прошлом в 2,5 раза чаще, чем подъем.

НАЛОГ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

А. К. КАМАЛЯН,

зав. кафедры налогов и права,

Н. Н. ОМАРОВА,

студентка ВГАУ

Налоги – один из древнейших финансовых институтов. Их возникновение связано с появлением и становлением государственности. Политические преобразования всегда сопровождаются изменениями в налоговой системе государства, которое не может существовать без налогов как основного источника средств для выполнения возложенных на него функций.

Одним из первых налогов, введенных в России в начале 90-х, стал налог на добавленную стоимость, применявшийся на тот момент во многих развитых странах.

Основой его взимания, как следует из названия, является добавленная стоимость, создаваемая на всех стадиях производства и обращения товаров. Это налог традиционно относят к категории универсальных косвенных налогов, которые взимаются путем включения в цену товаров, перенося основную тяжесть налогообложения на конечных потребителей продукции, работ, услуг.

Взимание НДС как косвенного налога направлено, прежде всего, на решение фискальных задач государства. Это связано с тем, что для НДС характерно большое количество объектов обложения. Его доля в доходах бюджетов различных стран составляет около 20%.

Так, в России с 2005 г. по 2009 г. поступления от НДС составляли не менее 22,5%.

Таким образом, в настоящее время НДС – один из важнейших федеральных налогов. В то же время, по мнению многих экспертов, это самый сложный для администрирования налог: длинная цепочка начисления НДС не позволяет налоговым органам оперативно отслеживать налог. Данную точку зрения подтверждает и статистика: более 80% дел, рассматриваемых в арбитражных судах, касается НДС.

Существуют десятки схем, которые позволяют предприятиям не только не платить НДС, но зарабатывать на нем. Чаще всего используются фирмы-однодневки, а также лжеэкспорт. Каждый год из бюджета уходит от 10 до 30 млрд. рублей. Так, в 2009 г. из государственного бюджета было похищено более 20 млрд. рублей в связи с возмещением налога на добавленную стоимость. При этом темп роста возмещения НДС из бюджета превышает темп роста поступлений от этого налога. Собираемость НДС в России оценивается на уровне 70%, что соответствует аналогичным показателям Испании и Италии[4].

Существующий механизм взимания НДС создает много проблем и

налогоплательщикам. Для уплаты НДС предприятию необходимо использовать значительные средства из своего бюджета и направлять их государству. Впоследствии налогоплательщик рассчитывает на возмещение уплаченных сумм налога, но зачастую этого не происходит.

Все это свидетельствует о необходимости реформирования налога на добавленную стоимость.

Последние годы обсуждается возможность отмены НДС и замены его на налог с продаж со ставкой 10%. Налог с продаж – оборотный налог, который гораздо понятнее для налогоплательщиков и его проще администрировать. Однако против данного изменения выступают Министерство финансов и Центральный банк, так как замена ударит, прежде всего, по отечественным производителям, которые сейчас имеют право на возврат НДС. Против отмены НДС возражают и экспортеры. У налога с продаж нулевой ставки для экспортируемых товаров не будет. Следовательно, цены экспортируемой продукции вырастут на сумму налога. В итоге отечественные товары станут неконкурентоспособными на международных рынках. Иностранные контрагенты российских предприятий в этом случае начнут искать других поставщиков. У экспортеров останется лишь один выход – снижать себестоимость товаров[2].

Возникнут и новые проблемы с администрированием налога: в отличие от НДС, налог с продаж взимается только на стадии конечного потребления, а, следовательно, налоговым органам придется перестраивать

свою работу так, чтобы контролировать уплату налога сотнями тысяч розничных торговых точек.

Есть и менее радикальные изменения – унификация и снижение ставки НДС. То есть предлагается отказаться от льготной ставки на некоторые товары и ввести единую – 13%. Больше всего от снижения НДС выиграют такие области, как нефтяная, электроэнергетика и машиностроение.

Однако Министерство финансов обнародовало Проект бюджетной стратегии РФ до 2023 года, в котором содержится прогноз сокращения бюджетных доходов в случае снижения ставки до 12-13%: снижение НДС на пять процентов (до 13%) обойдется бюджету в 700 миллиардов рублей, а уменьшение ставки налога до 10% приведет к выпадению триллиона рублей. При этом нет гарантии, что данная реформа повлечет за собой снижение цен на потребительские товары[1].

Среди сторонников сохранения НДС обсуждается возможность изменения метода расчета налога и перехода с зачетного метода начисления на прямой. При применении прямого метода начисления НДС используется такой показатель как добавленная стоимость. Добавленная стоимость – это та стоимость, которую хозяйствующий субъект добавляет к исходному сырью и полуфабрикатам, вводимым в экономическую систему, стоимость собственных факторов производства. Переход на формирование НДС от добавленной стоимости не связан напрямую ни с фактом оплаты товара, ни с фак-

том отгрузки. Даже при отсутствии факта реализации товара в налоговом периоде будет сформирован объект налогообложения и определен размер налога[3].

Процедура формирования цены товара и ее отражения в счетах-фактурах и других платежных документах останется неизменной, а НДС не будет выделяться отдельно. Это позволит решить еще одну серьезную проблему хозяйственных взаимоотношений. Налогоплательщики, применяющие специальные налоговые режимы, не являются плательщиками НДС. На этом основании плательщики налога не желают приобретать у них материальные ценности, аргументируя позицию тем, что в расчетах отсутствует НДС, принимаемый в качестве вычета. Следовательно, плательщики налога уплачи-

вают в бюджет большую сумму. При использовании предлагаемой методики и плательщики НДС, и освобожденные от обязанности его исчислять будут находиться в равных условиях, ибо каждый хозяйствующий субъект начисляет налог на свою добавленную стоимость.

Таким образом проблемы, связанные с исчислением и уплатой НДС, с каждым годом становятся все более актуальными. Налог на добавленную стоимость можно без преувеличения назвать как основным, так и самым проблемным налогом в российской налоговой системе. Именно весомость НДС для бюджета заставляет многократно анализировать возможности и последствия его реформирования.

Список литературы

1. Данилкин И. И. Неудачная ставка/И.И. Данилкин// Бизнес-журнал. – 2010. - №3. – с. 13-18.
2. Кислицына И.Н. Реформа НДС: очередной виток дискуссии/И.Н. Кислицына//Московский бухгалтер. – 2009. – №7. – с.17-24.
3. Осипова Е.С. Методологические основы модернизации налогообложения добавленной стоимости/Е.С. Осипова//Налоги. – 2009. - №2. – с. 25-30.
4. Саранов В.Н. Разврат НДС: Бухгалтерия налоговых мошенников. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.audit-it.ru/news/account/208726.html>
5. Федеральное казначейство Российской Федерации. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.roskazna.ru>