

**ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный аграрный
университет имени императора Петра I»**

Финансовый **Вестник**

1 (23) 2011

Издание осуществляется по решению кафедры финансов и кредита
ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный аграрный университет императора Петра I» с 1997 года

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 23 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>Круш З.А., Веневитин С.А. ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>5</i>
<i>Агибалов А.В., Гончаров А.Н. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ АГРАРНОЙ СФЕРЫ РЕГИОНА И ПУТИ ЕЁ ПОВЫШЕНИЯ</i>	<i>10</i>
<i>Ухина О.И. ФОРМИРОВАНИЕ РАЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА КАК ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>14</i>
<i>Запорожцева Л.А. РОЛЬ МОДЕЛИ УСТОЙЧИВОГО РОСТА В ФИНАНСОВОМ ПЛАНИРОВАНИИ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>17</i>
<i>Агибалов А.В., Клейменов Д.С. КРИТЕРИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕЖБЮДЖЕТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ</i>	<i>21</i>
<i>Яровая Е.В. АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА И ЕЕ РЕЗУЛЬТАТЫ В АПК</i>	<i>25</i>
<i>Ткачева Ю.В., Полякова В.А. ОСОБЕННОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ МЕЦЕНАТСКОЙ И БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕКОММЕРЧЕСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ</i>	<i>29</i>
<i>Понкратова Л.Д. ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ ПАЕВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	<i>33</i>

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ 37

<i>Горелкина И.А. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОЛИТИКИ ЗАИМСТВОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ</i>	<i>37</i>
<i>Запорожцева Л.А., Морозова Н.А. МОНИТОРИНГ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ СТАДИЙ ЕЕ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА</i>	<i>41</i>
<i>Ткачева Ю.В. ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ КАК ОСНОВА РЕИНЖИНИРИНГА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>48</i>
<i>Круш З.А., Седлов И.В. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ БАНКРОТСТВА ДЛЯ ФИНАНСОВО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ</i>	<i>53</i>

<i>Круш З.А., Леванова А.Л. МЕХАНИЗМ ВЫБОРА И РАЗРАБОТКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ.....</i>	<i>57</i>
<i>Слепокуров С.В. ОЦЕНКА СТАДИЙ И МАСШТАБОВ КРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ОСНОВА АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ</i>	<i>63</i>
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, НАЛОГИ.....	67
<i>Павлюченко Т.В. НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ФОРМИРОВАНИЮ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ПО ОСАГО.....</i>	<i>67</i>
<i>Грибанов А.А., Слюсарева Н.Н. ОЦЕНКА ДЕЙСТВУЮЩЕЙ МЕТОДИКИ УЧЕТА ЗАТРАТ МАШИННО-ТРАКТОРНОГО ПАРКА НА ПРИМЕРЕ СХА "ЛУЧ" И ПУТИ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ</i>	<i>70</i>
<i>Камальян А.К., Верзилина Т.В. МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ СТОИМОСТИ НЕМАТЕРИАЛЬНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГИОНА</i>	<i>78</i>
<i>Верзилина С.В. НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА В США: РЕГИОНАЛЬНЫЙ И МЕСТНЫЙ УРОВНИ.....</i>	<i>89</i>
<i>Камальян А.К., Слепокуров А.В., Рубан А.А. ОЦЕНКА УРОВНЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ НАЛОГОВОГО БРЕМЕНИ МЕЖДУ СУБЪЕКТАМИ РФ.....</i>	<i>94</i>
<i>Маслова И.Н. ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ И ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА</i>	<i>98</i>
<i>Оробинская И.В. АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ....</i>	<i>101</i>
<i>Кузнецова И.В., Галикова Н.Б. ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА В АГРАРНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ В УСЛОВИЯХ СОВМЕЩЕНИЯ ЕДИНОГО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЛОГА И ЕДИНОГО НАЛОГА НА ВМЕНЕННЫЙ ДОХОД.....</i>	<i>107</i>

Проблемы организации финансов на предприятиях

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

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

В научной литературе до сих пор не сложилось четкого представления о понятии «финансовое оздоровление». Большинство экономистов в своих трудах по данной теме упоминают о комплексе разносторонних мероприятий как принудительного (судебного), так и добровольного (внутрифирменного) характера по нормализации финансового состояния предприятия. Целью финансового оздоровления обычно признается ликвидация неплатежеспособности и угрозы банкротства.

На наш взгляд, под финансовым оздоровлением целесообразно понимать способность предприятия противостоять воздействию деструктивных факторов, негативно влияющих на его финансовую устойчивость. Следовательно, цель финансового оздоровления не просто ликвидация неплатежеспособности, а восстановление утраченной финансовой устойчивости организации. Возможность достижения этой цели реализуется путем учета влияния деструктивных факторов на финансовое состояние конкретного предприятия.

Процесс финансового оздоровления представляется нам в виде последовательных действий по достижению конечной цели оздоровления сельскохозяйственного предприятия.

В свою очередь, конкретное содержание каждого из них зависит от глубины кризисного состояния хозяйствующего субъекта. Поэтому, в целях качественной организации оздоровительного процесса возникает потребность в разработке специфического механизма финансового оздоровления, который в настоящее время в целостном виде не сформирован.

Как и любой другой механизм финансового оздоровления предприятия можно представить как совокупность взаимосвязанных элементов. Такие элементы, в свою очередь, целесообразно сгруппировать по блокам, выполняющим отдельные конкретные функции единого механизма. Формирование этих блоков осуществляется в определенной последовательности - по этапам финансового оздоровления предприятия. Однако, если последовательность реализации всех этапов одинакова для любой организации, требующей финансового оздоровления, и не зависит от глубины его кризисного финансового состояния, то состав конкретных элементов каждого блока может существенно отличаться. Это связано с тем, что процесс финансового оздоровления предполагает возможность реализации различных

оздоровительных сценариев, определяющим фактором при выборе которых и является, на наш взгляд, глубина кризисного финансового состояния предприятия.

По этим соображениям полагаем, что в составе механизма финансового оздоровления целесообразно выделить следующие поэтапно применяемые блоки элементов, представленные на рис.1:

1. Блок диагностики финансового состояния оздоравливаемого предприятия. Цель - обеспечить постоянный мониторинг финансового состояния, а также отслеживание появления негативных тенденций в деятельности предприятия.

2. Блок диагностики влияния факторов на снижение финансовой устойчивости предприятия. Цель – своевременное выявление факторов, способных оказать негативное воздействие на финансовое состояние организации и рассчитать их количественные характеристики.

3. Блок разработки политики финансового оздоровления предприятия. Цель – сформулировать финансовую политику организации, обеспечивающую эффективную реализацию оздоровительных мероприятий.

4. Блок выбора сценария финансового оздоровления. Цель – на основе результатов диагностики выбрать оптимальный сценарий оздоровительных действий.

5. Блок составления плана финансового оздоровления предприятия. Цель – сформулировать итоговый перечень мероприятий оздоровления хозяйствующего субъекта, определить сроки их реализации,

стоимость и источники финансирования.

6. Блок оперативной работы по реализации плана финансового оздоровления предприятия. Цель – осуществление текущих операций по качественной реализации разработанного плана финансового оздоровления предприятия.

7. Блок оценки результатов осуществления плана финансового оздоровления предприятия. Цель – проверка эффективности реализации плана финансового оздоровления предприятия.

Важно заметить, что каждый блок имеет четкую цель, не дублирующую прочие, и последовательно вносит свой вклад в достижение общей конечной цели финансового оздоровления конкретного предприятия.

Каждый блок в свою очередь включает совокупность элементов. Так блок диагностики финансового состояния оздоравливаемого предприятия включает оценку типа финансовой устойчивости или кризисного развития, вида кризиса и типа неплатежеспособности. Для этого целесообразно использовать разработки З. Круш, Л. Лушиковой и А. Бабаназарова, позволившие выявить взаимосвязь типов финансового состояния с видом кризиса и типом неплатежеспособности предприятия.

Полагаем, что такие взаимосвязи могут способствовать более качественной диагностике кризисности финансового состояния предприятия, пониманию факторов и симптомов отклонения от устойчивого положения организации. Не менее важное значение имеет блок диагно-

стики влияния факторов на снижение финансовой устойчивости предприятия, который предполагает своевременное выявление соответствующих

деструктивных факторов, способных оказать негативное воздействие на финансовое состояние организации и оценить их количественное влияние.

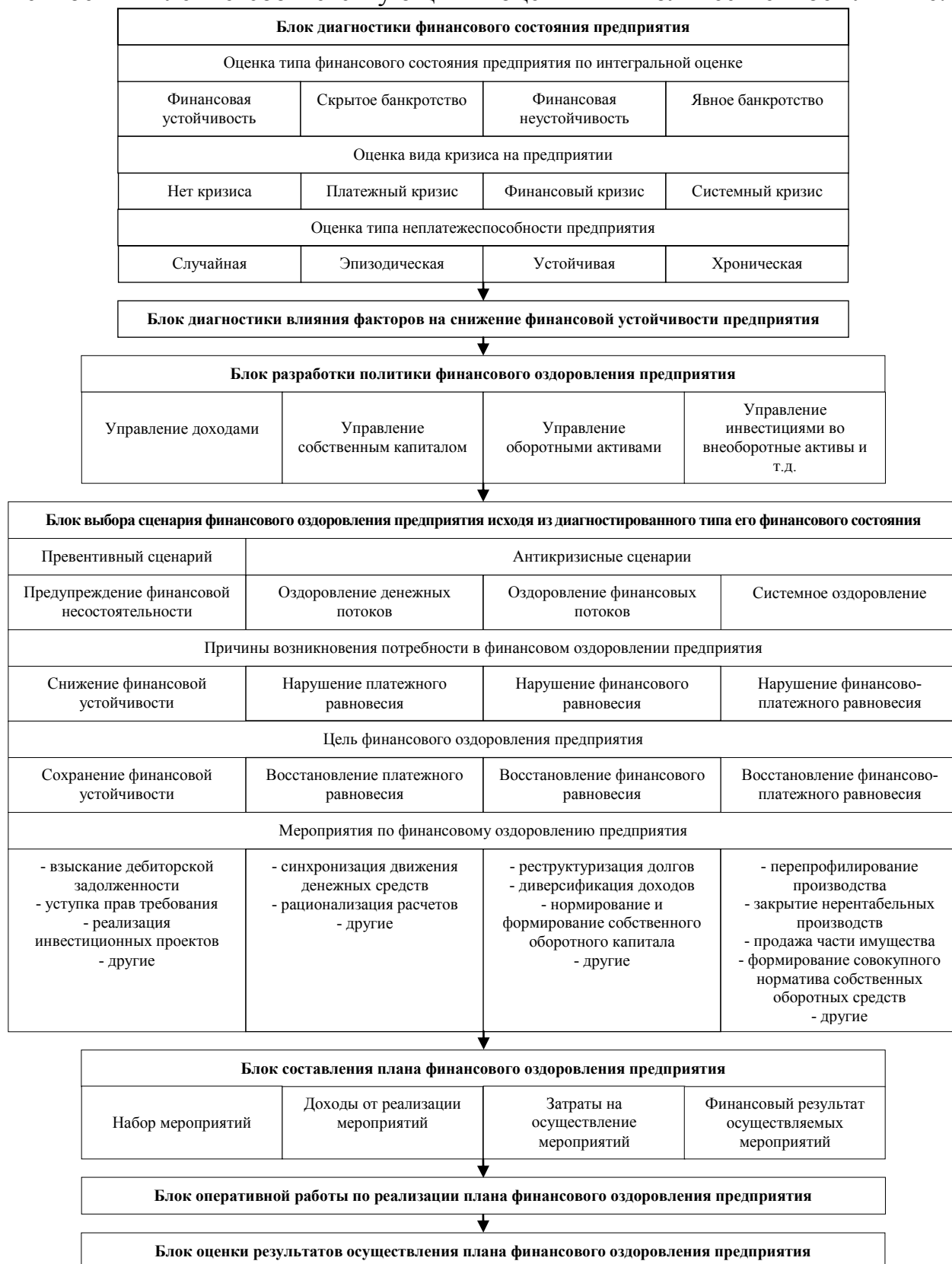


Рисунок 1 - Механизм финансового оздоровления сельскохозяйственного предприятия

На основе результатов диагностики принимается решение о необходимости финансового оздоровления и его характере. В связи с тем, что характер финансового оздоровления организаций может различаться, то в рамках блока разработки политики финансового оздоровления предприятия при необходимости осуществляется корректировка общей действующей финансовой политики по соответствующим направлениям.

Блок выбора сценария финансового оздоровления включает в свой состав рассмотрение двух направлений: превентивного и антикризисного. Такое деление вызвано необходимостью разграничить возможные сценарии действий по критериям экстренности и своевременности проведения оздоровительных мероприятий. Превентивные сценарии, по нашему мнению, направлены на сохранение финансовой устойчивости и недопущение несостоятельности. Полагаем, что так как финансовая устойчивость представляет собой наиболее комплексную характеристику благополучия финансового состояния предприятия, то именно поддержание высокого уровня финансовой устойчивости и является единственно верным сценарием предупреждения и предотвращения опасности возникновения кризисного состояния организации. Этот сценарий направлен на реализацию превентивных мер по недопущению возникновения кризисных явлений на предприятии, а также посткризисную реабилитацию хозяйствующего субъекта для

профилактики возникновения кризисных явлений в будущем. Такой сценарий возможно реализовать путем своевременного взыскания дебиторской задолженности, уступки прав требования по некоторым сомнительным обязательствам, реализации перспективных инвестиционных проектов и других мероприятий.

В зависимости от причины кризисного состояния антикризисные сценарии, на наш взгляд, включают выбор одного из вариантов:

1. сценарий оздоровления денежных потоков с целью восстановления платежного равновесия за счет эффективного планирования движения денежных средств, рационализации расчетов и других мероприятий;

2. сценарий оздоровления финансовых потоков с целью восстановления финансового равновесия за счет реструктуризации долгов, диверсификации доходов, нормирования собственного оборотного капитала и других мероприятий;

3. сценарий системного оздоровления с целью восстановления финансово-платежного равновесия за счет перепрофилирования производства, закрытия нерентабельных производств, инноваций, продажи части имущества и других мероприятий.

Предложенное нами строение блока выбора сценария позволяет четко разделить возможные действия менеджеров предприятия в зависимости от его исходного положения на момент принятия решения о финансовом оздоровлении. При этом, в случае качественной организации превентивного сценария использование остальных не потребуется. Они будут выполнять роль своеобразного «напоминания» о

возможном результате, к которому может привести некачественная организация финансов предприятия при несвоевременной реакции на возникшие симптомы неблагополучия.

Практическая реализация оздоровительного процесса осуществляется на основе специально составленного плана финансового оздоровления, в котором должен быть четко прописан перечень мероприятий, нацеленных на восстановление устойчивости, определены сроки их реализации, стоимость и источники финансирования. Оформление плана финансового оздоровления является основанием для начала оперативной работы по его реализации, которая завершается оценкой полученных результатов в рамках соответствующих блоков механизма.

Наши исследования, проведенные на примере 62 сельскохозяйственных предприятий Воронежской области за 2009 год, позволили сделать следующие практические выводы. Так как из всей совокупности не было выявлено ни одной организации, характеризующейся финансовой устойчивостью, то применение превентивного сценария финансового оздоровления для всех или части предприятий не целесообразно. В тоже время степень кризисности финансового состояния исследуемых предприятий существенно различается. Так 8%

предприятий находятся на стадии скрытого банкротства и нуждаются лишь в восстановлении платежного равновесия. Основная масса организаций (79%) характеризуется финансовой неустойчивостью и, следовательно, испытывает потребность в восстановлении финансового равновесия. Наиболее опасная ситуация сложилась на 13% исследуемых предприятий, которые находятся на стадии явного банкротства. Таким организациям требуется экстренное восстановление финансово-платежного равновесия.

Полагаем, что практическое применение оптимального механизма финансового оздоровления, позволит каждому предприятию 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.

Литература:

1. Круш З.А. Анализ взаимосвязи глубины кризиса и опасности банкротства предприятий / З.А. Круш, Л.А. Лущикова // Экономический анализ : теория и практика. – 2008. – № 21. – С. 29-31.
2. Круш З.А. Анализ неплатежеспособности как инструмент финансового оздоровления сельскохозяйственных предприятий / З.А. Круш, А.В. Бабаназаров // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2006. – № 6. – С. 56-58.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ АГРАРНОЙ СФЕРЫ РЕГИОНА И ПУТИ ЕЁ ПОВЫШЕНИЯ

А.В. АГИБАЛОВ,

заведующий кафедрой финансов и кредита,

А.Н. ГОНЧАРОВ,

ассистент кафедры финансов и кредита

Понятие «инвестиционная привлекательность» вошло в научный обиход с переходом страны к рыночной экономике. В административно-командной экономике все вложения были государственными - не было необходимости в привлечении инвесторов, и, следовательно, в изучении данного понятия. В новых экономических условиях положительная динамика инвестиционной деятельности определяется уровнем инвестиционной привлекательности, что придает её исследованию особую важность. Традиционно в экономике взаимосвязь риска и социально-экономической значимости инвестиций является обратной - чем ниже оцениваемый риск, тем выше социально-экономическая значимость инвестиций. Аграрной сфере присуща другая взаимосвязь показателей риска и эффективности. Высокая социально-экономическая значимость инвестиций здесь, как правило, связана с высокими рисками инвестирования. Специфика сельскохозяйственного производства не может обеспечить приемлемое соотношение показателей риска и эффективности, вследствие чего возрастает необходимость исследования всех сторон инвестиционной привлекательности аграрной сферы региона, что позволит наиболее объективно определять пути её повышения.

На уровень инвестиционной привлекательности аграрной сферы определяющее значение оказывает привлекательность региона в целом. В 2009-2010 гг. Воронежская область заняла третье место по инвестиционной привлекательности в рейтинге российских регионов, поднявшись на 4 позиции в сравнении с рейтингом 2008-2009 гг. Инвестиционный климат региона по данным РА «Эксперт» характеризуется минимальным риском и пониженным потенциалом.

Низкий уровень риска, спокойная криминальная обстановка в сочетании с эффективной работой с инвесторами создают комфортную среду для привлечения капиталовложений, что способствует росту потенциала – Воронежская область в этом рейтинге продвинулась с 26 на 23 место. Росту инвестиционной привлекательности Воронежской области во многом способствовало создание Агентства по привлечению инвестиций, работа которого направлена на поддержку и защиту прав и интересов инвесторов на территории области. На уровне региона созданы благоприятные условия для реализации инвестиций во все отрасли экономики. Сельское хозяйство, в свою очередь, является системно образующим для большинства сельских территориальных образований. Вследствие этого на инвестиционную привлекательность аграрной

сферы региона значительное влияние оказывает привлекательность муниципальных районов. Уровень их социально-экономического развития и инвестиционная привлекательность находятся в прямой зависимости: чем выше этот уровень, тем более привлекательна сельская территория для инвестирования и, в то же время, чем больше инвестиций осуществляется в экономику сельских поселений, тем более они развиты. При увеличении объёмов производства продукции сельского хозяйства, промышленности, росте доходов местных бюджетов, объем инвестиций в основной капитал территориальных образований также возрастает.

Для обоснования взаимосвязи указанных факторов, влияющих на уровень инвестирования, мы провели множественный корреляционно-регрессионный анализ на примере муниципальных районов Воронежской области. Экономико-математическая модель была сформирована в виде следующего регрессионного уравнения:

$$y(x_1, x_2, x_3) = a_0 + a_1 * x_1 + a_2 * x_2 + a_3 * x_3,$$

где:

$y(x_1, x_2, x_3)$ – объём инвестиций в основной капитал муниципального района, млн руб.;

x_1 – доходы местных бюджетов, млн руб.;

x_2 – объём отгруженных товаров собственного производства (промышленность), млн руб./100 чел.

x_3 – объём произведенной продукции сельского хозяйства в расчёте на 100 га сельскохозяйственных угодий, млн руб.;

a_0, a_1, a_2, a_3 – неизвестные параметры.

В результате анализа было получено следующее уравнение регрессии:

$$y(x_1, x_2, x_3) = -648,44 + 1,74 * x_1 + 16,29 * x_2 + 255,05 * x_3.$$

Данное уравнение показывает, что с ростом доходов местных бюджетов муниципальных районов на 1 млн руб., объём инвестиций в их основной капитал возрастает на 1,74 млн руб., рост объёмов промышленного производства на 1 млн руб., в расчёте на 100 человек приводит к росту инвестиций в экономику муниципальных образований на 16,29 млн руб., а увеличение объёма производства продукции сельского хозяйства в расчёте на 100 гектар сельскохозяйственных угодий на 1 млн руб., приводит к росту инвестиций в основной капитал муниципальных образований на 255,05 млн руб.

Для измерения тесноты и характера связи, мы определили парные коэффициенты корреляции, множественный коэффициент корреляции и коэффициент детерминации.

Все имеющиеся взаимосвязи являются прямыми. Наиболее существенно зависимость прослеживается между объёмом инвестиций в основной капитал муниципальных образований и их доходами: коэффициент равный 0,695 означает заметную связь.

Умеренные связи имеют такие показатели как:

- объём инвестиций и объём отгруженных товаров собственного производства (0,340);

- инвестиции и производство продукции сельского хозяйства (0,406);

- доходы местных бюджетов и
объём отгруженных товаров (0,360);

- доходы муниципальных обра-
зований и производство продукции
сельского хозяйства (0,357).

Таблица 1 - Исходные данные для корреляционно-регрессионного анализа, 2008 г.

Муниципальные райо- ны	Инвестиции в основной капитал, млн руб.	Доходы местных бюджет- тов, млн руб.	Объём отгружен- ных товаров соб- ственного произ- водства (промыш- ленность), млн руб./100чел.	Объём произ- водства с/х продукции в расчёте на 100 га с/х угодий, млн руб./100га.
1. Аннинский	761,70	499,90	3,60	2,56
2. Бобровский	906,78	528,50	3,84	1,60
3. Богучарский	214,54	419,10	0,94	1,07
4. Бутурлиновский	417,58	402,10	4,54	1,84
5. Верхнемамонский	247,45	346,30	0,84	1,56
6. Верхнехавский	284,61	454,90	21,39	1,92
7. Воробьевский	135,70	341,00	0,17	1,55
8. Грибановский	658,88	342,80	1,34	1,56
9. Калачеевский	530,43	490,60	2,88	1,78
10. Каменский	1026,94	220,80	10,06	1,24
11. Кантемировский	310,07	399,20	0,57	1,24
12. Каширский	1814,25	245,60	9,36	2,24
13. Лискинский	3786,88	1309,30	5,41	3,25
14. Нижнедевицкий	745,65	260,90	0,01	1,43
15. Новоусманский	432,97	704,80	1,76	2,65
16. Новохоперский	617,19	684,00	4,15	0,81
17. Ольховатский	969,61	345,90	10,47	1,55
18. Острогожский	378,53	532,30	1,74	1,74
19. Павловский	958,99	731,20	1,95	1,70
20. Панинский	104,12	290,00	3,08	2,08
21. Петропавловский	59,63	220,20	0,16	1,22
22. Поворинский	253,53	398,40	2,75	2,32
23. Подгоренский	224,50	371,50	2,31	1,22
24. Рамонский	219,08	388,40	0,98	3,12
25. Репьевский	19,30	188,50	0,00	1,44
26. Россошанский	1522,41	1094,00	24,06	1,44
27. Семилукский	1315,63	576,20	3,75	1,82
28. Таловский	251,09	410,50	0,25	1,59
29. Терновский	234,37	288,70	0,58	1,57
30. Хохольский	325,46	346,70	3,47	1,80
31. Эртильский	900,42	383,70	3,14	1,42

Показатели производства сель-
скохозяйственной и промышленной
продукции слабо связаны (0,023).

Расчёт множественного коэф-
фициента корреляции показал, что
между объёмом инвестирования в

экономику муниципальных образо-
ваний и заложенными в модель фак-
торами прямая и тесная зависимость
(0,725).

Множественный коэффициент
детерминации свидетельствует о

том, что объём инвестирования в экономику муниципальных районов зависит на 52,6% от заложенных в модель факторов и на 47,4% от прочих факторов.

К ним, в основном, относятся объективные особенности, которые невозможно включить в экономикоматематическую модель, так как они не имеют численного выражения.

Рассчитав показатели эластичности по каждому фактору и по их совокупности, мы получили следующие результаты $\varepsilon_{x1}=1,20$; $\varepsilon_{x2}=0,10$; $\varepsilon_{x3}=0,67$; $\sum \varepsilon_i=1,98$. Совокупный коэффициент эластичности показывает, что с увеличением каждого фактора на 1% следует ожидать увеличения объёма инвестиций на 1,98%.

Проверка адекватности модели с помощью F-критерия показала, что $F_{\text{расчётное}} > F_{\text{табличное}}$, следовательно, связь существенна и её форма выбрана, верно.

Корреляционно-регрессионный анализ позволил подтвердить, что уровень инвестиционной привлекательности муниципальных районов Воронежской области зависит от уровня их социально-экономического развития. Благоприятные природные условия, высокий уровень человеческого потенциала, развитость транспортной и банков-

ской инфраструктур в совокупности высоким уровнем государственной поддержки способствуют росту инвестиционной привлекательности. Активизация работы в этом направлении на уровне муниципальных районов должна стать приоритетным направлением повышения привлекательности аграрной сферы всего региона. Условия, в которых осуществляется инвестиционная деятельность, различны для всех территориальных образований. Это обстоятельство предопределяет различный подход к повышению привлекательности для каждого района. Необходимо активизировать работу по подготовке инвестиционных предложений, совершенствовать схемы взаимодействия органов местного самоуправления с потенциальными инвесторами. Отстающие в социально-экономическом развитии районы автоматически оказываются менее привлекательными для инвесторов – их развитие возможно во многом за счёт разработки организационно-экономических мероприятий местных органов власти, позволяющих потенциальным инвесторам в совокупности с поддержкой на уровне региона беспрепятственно реализовывать инвестиции.

ФОРМИРОВАНИЕ РАЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА КАК ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

О.И. УХИНА

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.

В экономической литературе многими экономистами рассматриваются различные подходы и методы обеспечения финансовой устойчивости, и отмечается зависимость финансовой устойчивости от структуры капитала и эффективности его вложения. Но вопросы оптимизации структуры капитала, т. е. построения целевой структуры капитала с целью достижения сбалансированности финансовых ресурсов и обеспечения финансовой устойчивости до настоящего времени не затрагивались.

Однако в условиях кризиса важнейшей целью большинства предприятий является обеспечение финансовой устойчивости. Исходя из этого ясно, что финансовая политика

должна обеспечить финансовую безопасность и одной из важнейших задач, направленных на достижение этой цели является построение оптимальной структуры капитала. Структура формируемого капитала, как определенная совокупности источников средств, вкладываемых в активы с целью получения прибыли должна обеспечить финансовую устойчивость предприятия. Грамотное управление капиталом предприятия создает предпосылки к снижению финансового риска, обеспечению платежеспособности предприятия, сбалансированности денежных потоков.

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 структуры капитала и эффективности вложения для обеспечения финансовой устойчивости предприятия.

С точки зрения формирования оптимальной структуры капитала для обеспечения финансовой устойчиво-

сти, то есть совокупности источников финансовых ресурсов, критериями оптимальности могут служить:

1) коэффициент автономии, нормативное значение которого составляет 0,5, предполагает, что доля собственного капитала должна составлять не менее 50% от суммы всех источников;

2) плечо финансового рычага, которое рассчитывается как отношение заемного капитала к собственному. Его оптимальное значение 0,5-0,6. Экономический смысл финансового рычага в том, что при росте заемных средств и неизменной сумме активов увеличивается рентабельность собственных средств, но увеличивается также кредитный риск и риск неплатежеспособности, что приводит к финансовой неустойчивости предприятия. Плечо финансового рычага является составным компонентом при расчете эффекта финансового рычага, который показывает на сколько процентов увеличится рентабельность собственного капитала при привлечении заемных средств, несмотря на платность последнего. Но при расчете этого показателя необходимо знать что эффект финансового рычага может иметь совершенно противоположный эффект, если рентабельность чистых активов меньше средней расчетной ставки процента за пользование кредитом. В этом случае менеджер должен принять соответствующее решение и возможно отказаться от заимствований, если имеются альтернативные источники, но с меньшей ценой.

3) средневзвешенная стоимость капитала. Этот показатель

можно назвать согласующим элементом, который увязывает между собой структуру капитала и эффективность производственно коммерческой деятельности. Если уровень рентабельности активов меньше средневзвешенной цена капитала, то предприятие не покрывает затраты по привлечению источников финансирования затрат и такая структура не является рациональной, так как генерирует финансовый риск. Такое положение приводит к финансовой неустойчивости предприятия и возможному в дальнейшем банкротству. Средневзвешенная стоимость капитала может рассматриваться как барьерный коэффициент экономической рентабельности активов, то есть критическим (нижним) значением.

С точки зрения вложения капитала в активы критериями оптимальности структуры капитала могут выступать:

1) коэффициент маневренности, оптимальное значение которого должно составлять 0,4-0,5, это предполагает, что 40-50% собственного капитала должно быть вложено в оборотные активы. Обеспечение таких пропорций будет способствовать финансовой устойчивости предприятия.

2) показатели платежеспособности. Каждый из коэффициентов – абсолютной ликвидности, промежуточной ликвидности, текущей ликвидности определяют структуру вложений капитала в активы по уровню их ликвидности, и позволяют оценить возможность предприятия рассчитаться по имеющимся долгам и в какие сроки.

3) 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. 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. 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.

Формируя целевую (рациональную структуру) капитала менеджер закладывает необходимые пропорции, как в структуре пассивов, так и в структуре активов, тем самым обеспечивая финансовую устойчивость предприятия.

Если перечисленные правила нарушаются, то структура капитала у предприятия нерациональна, что ведет к снижению финансовой устойчивости и увеличению риска неплатежеспособности и банкротства.

Научный подход к анализу и прогнозированию источников финансирования затрат, определению доли собственных и заемных средств в структуре капитала, выявлению проблем и факторов влияющих на качественное управление капиталом с целью рационализации его структуры, позволит успешно решать задачи, направленные на получение максимума прибыли, наращивание собственного капитала и обеспечение финансовой устойчивости предприятия.

Таким образом, от того насколько эффективно управляют структурой капитала зависит не только его конкурентоспособность, деловая репутация, а прежде всего, финансовая устойчивость предприятия.

РОЛЬ МОДЕЛИ УСТОЙЧИВОГО РОСТА В ФИНАНСОВОМ ПЛАНИРОВАНИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Л.А. ЗАПОРОЖЦЕВА

старший преподаватель кафедры финансов и кредита

Финансовое планирование представляет собой процесс разработки системы мероприятий по обеспечению развития предприятия необходимыми финансовыми ресурсами и повышению эффективности финансовой деятельности в предстоящем периоде. Наиболее эффективным методом планирования будущей деятельности предприятия является бюджетирование. Составление бюджета продаж – это первый шаг в процессе бюджетирования. Для того, чтобы определить возможный и обоснованный темп прироста объема реализации продукции, не нарушающий финансовое равновесие*, необходимо, на наш взгляд, использовать модель устойчивого роста предприятия.

Классический вариант модели устойчивого роста впервые был предложен американским исследователем Р. Хиггинсом в 1977 г. Впоследствии эта модель получила различные модификации. Модель устойчивого роста организации, используемая нами в процессе исследования, составляет произведение четырех коэффициентов (рентабельности продаж, оборачиваемости активов, левериджа активов, капитализации чистой прибыли) которые рас-

считываются на основе ниже приведенной формулы 1.

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

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

ЧП - сумма чистой прибыли предприятия;

ККП - коэффициент капитализации чистой прибыли, выраженный десятичной дробью;

A - стоимость активов предприятия;

КО_a - коэффициент оборачиваемости активов в разах;

ОР — объем реализации продукции;

СК — сумма собственного капитала предприятия.

Исследование возможности применения модели устойчивого роста в процессе финансового планирования нами проводилось по материалам ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» г. Липецка - одного из ведущих российских и мировых производителей стали и проката. Фактический объем реализации продукции ОАО «НЛМК» в 2009 году был снижен по сравнению с 2008 годом на 36,4% и составил 128574,7 млн. руб.

Используя данные финансовой отчетности, нами были определены на основе формулы 1 возможные темпы устойчивого роста ОАО «НЛМК» (табл. 1).

Из таблицы 1 следует, что комбинат при неизменной финансовой политике сможет увеличить выручку от реализации продукции в

* Финансовое равновесие – характеристика состояния финансовой деятельности предприятия, при котором потребность в приросте основного объема активов балансируется с возможностями формирования им финансовых ресурсов за счет собственных источников.

2010 году на 9,3%, что почти в три раза ниже возможного темпа прироста выручки в предыдущем году. Это, конечно, негативная характеристика развития предприятия, но, учитывая, что фактически ОАО

«НЛМК» в 2009 году значительно снизило объем реализации продукции, не используя возможности 28,3% прироста выручки, то даже 9,3% - это сложно достижимый плановый рывок.

Таблица 1 – Определение темпов устойчивого роста ОАО «НЛМК»

Показатели	2008 г.	2009 г.	Отклонения
ЧП/ОР	0,3547	0,1867	-0,1680
ККП	0,7073	1,0000	0,2927
А/СК	1,4110	1,2173	-0,1937
КО	0,8003	0,4107	-0,3895
ΔОР	0,2833	0,0933	-0,1899

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

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

Таким образом, модель устойчивого роста является регулятором оптимальных темпов развития объема операционной деятельности (при-

роста объема реализации продукции) или в обратном ее варианте — регулятором основных параметров финансового развития предприятия (отражаемых системой рассмотренных коэффициентов).

В этой связи, предлагается планировать приемлемые для предприятия изменения параметров финансовой стратегии, используя метод многовариантных расчетов на основе модели устойчивого роста. Изменяя определенные параметры финансовой стратегии предприятия, можно добиться приемлемых темпов роста.

Результаты изменений управленческих решений представлены в таблице 2. Установлено, что планируя изменение структуры капитала ОАО «НЛМК» в 2010 году возможно достижение более высоких темпов устойчивого роста предприятия. Таких вариантов управленческих решений, обеспечивающих различный темп прироста объема реализации продукции на основе модели устойчивого роста ОАО «НЛМК» может быть множество. Задача планового отдела предприятия — выбрать достижимый вариант.

Таблица 2 – Возможные варианты управленческих решений, обеспечивающих различный темп прироста объема реализации продукции на основе модели устойчивого роста ОАО «НЛМК»

Показатели	Базовый (фактический) вариант	Изменение дивидендной политики	Изменение структуры капитала	Изменение структуры активов
1. Сумма чистой прибыли	23998490	23998490	23998490	23998490
2. Сумма дивидендных выплат	0	20976295	0	0
3. Сумма капитализируемой прибыли	23998490	3022195	23998490	23998490
4. Объем реализации продукции	202102731	202102731	202102731	202102731
5. Стоимость активов,	339210480	339210480	339210480	352680940
в том числе внеоборотных	215231452	215231452	215231452	228701912
6. Сумма собственного капитала	257155430	257155430	232424041	263890660
7. Сумма заемного капитала	82055050	82055050	106786439	88790280
8. Коэффициент рентабельности реализации продукции (п.1/п.4)	0,119	0,119	0,119	0,119
9. Коэффициент капитализации чистой прибыли (п.3/п.1)	1,000	0,126	1,000	1,000
10. Коэффициент левериджа (п.5/п.6)	1,319	1,319	1,459	1,336
11. Коэффициент оборачиваемости активов (п.4/п.5)	0,596	0,596	0,596	0,573
12. Устойчивый рост, десятичной дробь	0,0933	0,0118	0,1033	0,0911
13. Устойчивый рост, %	9,33 %	1,18 %	10,33 %	9,11 %

При этом необходимо учитывать стадию жизненного цикла предприятия, так как при достижении стадии зрелости невозможно максимизировать темпы устойчивого роста организации по различным причинам (например, насыщенность рынка данной продукцией). Важно учесть и такие ограничивающие факторы, как производительность труда, наличие производственных мощностей, посевных площадей, урожайность, продуктивность и др.

Но этим роль модели устойчивого роста в финансовом планировании организаций не ограничивается. Нами предлагается использование показателя устойчивого роста для

составления основных финансовых планов. Допустим, что ОАО «НЛМК» будет развиваться темпами, равными коэффициенту устойчивого роста в 9,33%. В результате объем продаж увеличится с 128574,7 млн. руб. до 140573,6 млн. руб. или на 9,33%. Методика составления плана прибылей и убытков показан в таблице 3.

По фактическому отчету о прибылях и убытках находится процентной соотношение затрат и налогооблагаемой прибыли с выручкой. Далее на основе фактических процентов от объема продаж и рассчитанной на базе устойчивого роста выручки определяются плановые за-

траты и налогооблагаемая прибыль, вычисляется сумма налога на прибыль по установленной процентной ставке. Путем вычитания налога из налогооблагаемой прибыли определяется чистая прибыль. И, наконец, учитывая дивидендную политику

предприятия, определяется размер капитализируемой прибыли и выплаченных дивидендов.

Далее возможно составление планового бухгалтерского баланса (таблица 4).

Таблица 3 – План прибылей и убытков ОАО «НЛМК» на 2010 год.

Показатель	Сумма, т. руб.	Процент от объема продаж
Объем продаж	140573623,2	100
Затраты	103147380,8	0,73
Налогооблагаемая прибыль	37426242,41	0,27
Налог на прибыль (20%)	7485248,483	-
Чистая прибыль, в том числе:	29940993,93	-
Нераспределенная прибыль	29940993,93	-
Дивиденды	-	-

Таблица 4 – Плановый бухгалтерский баланс ОАО «НЛМК» на 2010 год

Активы	Сумма, тыс. руб.	Процент от объема продаж	Пассивы	Сумма, тыс. руб.	Процент от объема продаж
Внеоборотные активы	235317475	1,67	Собственный капитал	287096424	н/д
Оборотные активы	135549110	0,96	Заемный капитал	83770161	н/д
Всего активы	370866585	-	Всего пассивов	370866585	н/д

На основе фактических соотношений внеоборотных и оборотных активов с выручкой определяется их плановое значение путем умножения рассчитанных процентов на плановый объем реализации. Сумма активов (валюта баланса) устанавливается путем суммирования плановых величин всех активов. Плановый размер собственного капитала увеличивается на сумму нераспределенной прибыли, рассчитанной в плане прибылей и убытков (таблица 3). Если ОАО «НЛМК» займет эту сумму,

то общая задолженность увеличиться до 83770,1 млн. руб. и отношение заемных средств к собственному капиталу составит 1,0. При любом другом коэффициента роста финансовый рычаг будет меняться.

Таким образом, используя модель устойчивого роста в финансовом планировании, существует возможность обеспечения устойчивого функционирования и развития коммерческих организаций в рыночной экономике.

КРИТЕРИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕЖБЮДЖЕТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

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

В настоящее время в России реализуется целый ряд крупных проектов в рамках модернизационных процессов, которые требуют привлечения большого количества централизованных финансовых ресурсов. В этих условиях на первое место в бюджетных отношениях выходят проблемы межбюджетного регулирования, функциями которого являются распределительная, стимулирующая и выравнивающая.

Межбюджетное регулирование должно обеспечивать своевременность финансирования расходов государства, а также предотвращать возникновение ситуации, при которой дотационные регионы недополучают финансовую помощь из федерального бюджета, в связи с перераспределением средств на вышеперечисленные мероприятия, то есть выполнять распределительную функцию.

Выравнивающая функция позволяет предоставить равный доступ к бюджетным услугам по равной цене для жителей нашей страны, независимо от территории их проживания, а также обеспечить сбалансированность бюджетов бюджетной системы.

Стимулирующая функция означает необходимость создания условий заинтересованности органов государственной власти и местного самоуправления в росте доходной

части бюджетов и повышении эффективности их расходных обязательств.

На наш взгляд, существует две формы реализации межбюджетного регулирования – вертикальное и горизонтальное. Каждой из них присущ определенный набор инструментов, вертикальному – закрепление доходов и расходных обязательств на долгосрочной основе за конкретным уровнем бюджетной системы, а также формирование и использование средств фонда компенсаций, субвенции из которого направляются на расходы, возникающие в результате делегирования полномочий вышестоящими органами власти. Горизонтальное регулирование осуществляется с помощью дотаций и субсидий из вышестоящих органов власти. Существующая система межбюджетного регулирования направлена, в первую очередь, на обеспечение сбалансированности бюджетов и выравнивания их бюджетной обеспеченности, проблемой является отсутствие в ней стимулирующих механизмов.

Мы считаем, что критерии эффективности межбюджетного регулирования необходимо разграничивать в зависимости от форм его реализации: для вертикальной – это бюджетная устойчивость, для горизонтальной – бюджетная обеспеченность.

Для определения типа устойчивости бюджета мы предлагаем методику экспресс-анализа, в качестве параметров которого используем коэффициент собственности (соотношение собственных доходов и общей

величины доходов бюджета) и уровень сбалансированности, который рассчитывается как соотношение дефицита бюджета величины и его собственных доходов.

Таблица 1 – Матрица экспресс-анализа бюджетной устойчивости

Коэффициент собственности	Уровень сбалансированности, в %		
	больше 0	от 0 до -10	меньше -10
0-0,3	Кризисное	Кризисное	Кризисное
0,3-0,5	Неустойчивое	Кризисное	Кризисное
0,5-0,8	Нормальное	Неустойчивое	Кризисное
0,8-1	Абсолютное	Нормальное	неустойчивое

Основную информативную нагрузку несет на себе коэффициент собственности, а уровень сбалансированности имеет корректирующее значение. Профицитность бюджета не оказывает негативного влияния на бюджетную устойчивость, а ее позитивное влияние является незначительным, неспособствующем изменению типа бюджетной устойчивости. Уровень сбалансированности при дефиците бюджета поделен на два отрезка от 0% до 15 и от 15% и больше, так как исходя из бюджетного кодекса, дефицит регионального бюджета не должен превышать 15 процентов утвержденного общего годового объема доходов регионального бюджета без учета утвержденного объема безвозмездных поступлений.

Таблица 2 отражает итоги экспресс-анализа бюджетной устойчивости регионов ЦФО за период с 2004 по 2008 годы. Динамика ее типов свидетельствует о том, что кризисное состояние в каждый год имеет не более 1 региона. На протяжении исследуемого периода количество регионов с абсолютной бюджетной устойчивостью неуклонно снижается, количество бюджетов с

нормальным состоянием имеет обратную тенденцию. Из 18 регионов не более 7 обладают неустойчивым и кризисным состоянием. Таким образом, вертикальное межбюджетное регулирование регионов ЦФО за исследуемый период можно оценить как «стабильно недостаточное».

Методика экспресс-анализа бюджетной устойчивости дает качественную оценку эффективности вертикального межбюджетного регулирования. Для определения ее количественных характеристик мы предлагаем рассчитать интегрированный динамический коэффициент собственности.

$$K_t = \left(\sum_{i=1}^n \frac{D_{ci}(t)}{D_i(t)} - \sum_{i=1}^n \frac{D_{ci}(t-1)}{D_i(t-1)} \right) / n, \quad (1)$$

где K_t - интегрированный динамический коэффициент собственности; D_{ci} - собственные доходы i -го бюджета; D_i - доходы i -го бюджета; t - финансовый год; n - количество бюджетов территории.

Показания этого коэффициента, выраженные в процентах, определяют, в какой мере с помощью механизмов вертикального межбюджетного регулирования увеличилась или уменьшилась бюджетная устойчивость бюджетов территории по итогам одного финансового года по

отношению к предыдущему.

Расчет интегрированного динамического коэффициента собственности показал, что эффективными можно признать применявшиеся методы вертикального межбюд-

жетного регулирования лишь в 2006 году, наименьшая эффективность была зафиксирована в 2005 году. Колебания в данном показателе за исследуемый период составили не более 9%.

Таблица 2 – Итоги анализа бюджетной устойчивости регионов ЦФО

Регионы	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Белгородская область	абсол	нормал	нормал	нормал	неуст
Брянская область	неуст	неуст	неуст	неуст	кризис
Владимирская область	абсол	нормал	нормал	нормал	нормал
Воронежская область	неуст	нормал	нормал	нормал	нормал
Ивановская область	нормал	нормал	нормал	нормал	неуст
Калужская область	неуст	неуст	кризис	неуст	нормал
Костромская область	неуст	кризис	неуст	неуст	нормал
Курская область	абсол	нормал	нормал	нормал	нормал
Липецкая область	абсол	неуст	абсол	нормал	абсол
Московская область	нормал	нормал	нормал	неуст	нормал
Орловская область	неуст	неуст	нормал	нормал	нормал
Рязанская область	нормал	неуст	нормал	неуст	неуст
Смоленская область	абсол	абсол	абсол	нормал	неуст
Тамбовская область	неуст	нормал	нормал	неуст	неуст
Тверская область	нормал	неуст	нормал	неуст	нормал
Тульская область	нормал	абсол	нормал	абсол	нормал
Ярославская область	неуст	нормал	нормал	нормал	нормал
г. Москва	нормал	абсол	абсол	абсол	нормал

Факторный анализ влияния динамики соотношения собственных доходов и расходов и соотношения расходов и доходов на интегрированный коэффициент собственности показал, что большую значимость имеет изменения первого показателя. Таким образом, в целях увеличения эффективности вертикального межбюджетного регулирования целесообразно уменьшать расходы бюджета и увеличивать собственные доходы, нежели увеличивать доходную часть бюджета за счет межбюджетных трансфертов из федерального бюджета.

Критерием эффективности горизонтального бюджетного выравнивания мы считаем бюджетную обеспеченность. Эффективность

межбюджетного регулирования означает, что должны выполняться все ее функции, в том числе и стимулирующая. Однако предоставление дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности снижает заинтересованность органов власти в повышении качества бюджетных отношений в регионе. Поэтому, можно сделать вывод о том, что величина дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности обратно пропорциональна эффективности горизонтального межбюджетного регулирования. В связи с этим целесообразно определить факторы, влияющие на размер этого межбюджетного трансферта. Мы считаем, что ими являются объем ВРП на душу населения и сумма выплат безработным

(табл. 3).

Таблица 3 – Исходные данные для корреляционно-регрессионного анализа в 2009 г.

Регионы	Дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности, млн руб. на 1000 чел.	ВРП на душу млн руб.	Выплаты безработным, млн руб.
Белгородская область	0,74	0,199	66,1
Брянская область	7,12	0,097	114,9
Владимирская область	4,35	0,131	97,0
Воронежская область	7,53	0,134	158,3
Ивановская область	6,88	0,081	92,1
Калужская область	1,10	0,156	52,5
Костромская область	2,27	0,114	47,4
Курская область	1,42	0,140	65,2
Московская область	3,84	0,227	266,0
Орловская область	2,63	0,110	69,8
Рязанская область	1,49	0,132	70,5
Смоленская область	1,61	0,129	58,3
Тамбовская область	6,38	0,122	70,2
Тверская область	2,98	0,145	70,1
Тульская область	1,51	0,138	67,6
Ярославская область	0,68	0,163	85,5
г. Москва	0	0,679	313,3
Липецкая область	0	0,195	56,4

Для подтверждения наших предположений мы провели корреляционно-регрессионный анализ зависимости этих показателей. Его результаты выражаются следующим уравнением регрессии:

$$y_{2009} = 7,83 - 57,14x_1 + 0,03x_2 \quad (2)$$

Коэффициент b_1 уравнения регрессии показывает, что при увеличении ВРП на душу населения на 1 млн. руб. сумма дотаций уменьшится на 57,75 млн. руб., b_2 свидетельствует о том, что при уменьшении величины выплат безработным на 1 млн. руб. сумма необходимых дотаций снизится на 0,03 млн. руб. Проверка уравнения с помощью критерия Фишера подтвердила, что мы можем с уверенностью говорить высокой степени адекватности анализируемого уравнения. Коэффициент детерминации составляет 0,72. Таким образом, 72% величины дотаций на вы-

равнивание бюджетной обеспеченности объясняется рассматриваемыми нами факторами.

Проведенные нами исследования позволяют нам наметить следующие пути увеличения эффективности межбюджетного регулирования:

1. В качестве контроля за эффективностью межбюджетного регулирования применять методику экспресс-анализа и рассчитывать интегрированный коэффициент ответственности.

2. Целесообразно сокращать расходы бюджета и увеличивать собственные доходы, нежели увеличивать доходную часть бюджета за счет межбюджетных трансфертов из федерального бюджета.

3. Необходимо снижать численность безработных и увеличивать ВРП на душу населения.

АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА И ЕЕ РЕЗУЛЬТАТЫ В АПК

Е.В. ЯРОВАЯ,

ассистент кафедры финансов и кредита

Инвестиционная политика оказывает решающее влияние на деятельность любой сферы народного хозяйства, в том числе агропромышленного комплекса. Без привлечения инвестиций невозможно реализовать задачи по структурной реорганизации экономики, повысить технический уровень производства и конкурентоспособность отечественной продукции, как на отечественном, так и мировом уровнях.

При командно- административной системе хозяйствования в нашей стране было сформировано понимание инвестиционной политики государства как совокупности хозяйственных решений, определяющих основные направления капитальных вложений, меры по их концентрации на решающих участках, от которых зависело достижение плановых темпов развития общественного производства, сбалансированность и эффективность экономики. При таком подходе структура источников финансирования капитальных вложений была такова, что не менее 45 % составляли ассигнования из бюджета.

В ходе проводимых реформ взгляды на сущность инвестиционной политики были коренным образом пересмотрены. С 1991 г. инвестиционная политика государства стала трактоваться как комплекс целенаправленных мероприятий, проводимых государством для создания благоприятных условий для всех субъектов хозяйствования с целью

оживления инвестиционной деятельности, подъема экономики, повышения эффективности производства и решения социальных проблем.

Вектор инвестиционной политики сместился в сторону децентрализации инвестиционных вложений и повышения роли собственного капитала в финансировании капитальных вложений.

Происходящие изменения в структуре источников финансирования инвестиций в основной капитал происходили в условиях либерализации цен, отмены продовольственных субсидий, которые привели к тому, что цены на ресурсы стали расти (быстрее уровня инфляции), в то время как продовольственные цены столкнулись с ограничением покупательной способностью населения и их рост был в целом ниже общего уровня инфляции. В результате сельское хозяйство оказалось в ценовом диспаритете.

Вследствие высоких темпов инфляции и диспаритета цен на сельскохозяйственную продукцию сельскохозяйственные организации лишились своих оборотных средств (оборотного капитала), число убыточных сельскохозяйственных организаций росло стремительными темпами. Кредит при резко возросшей потребности в нем стал практически недоступен для сельскохозяйственных организаций.

Объемы инвестиций в основной капитал в целом по АПК уменьшились за 1990 - 1997 гг. в 16

раз, в том числе в сельское хозяйство в 28 раз.

Основные причины создавшегося положения заключались в том, что прежний инвестиционный механизм, основанный на капитальных вложениях из государственного бюджета, был разрушен без его замены новым рыночным механизмом, с учетом специфики сельскохозяйственного производства.

Следует отметить, что государственная поддержка постоянно оказывается аграрному сектору, но содержание ее менялось на различных этапах развития. До 2001 г. она заключалась в том, что:

- ежегодно принимались постановления Правительства РФ по экономическим условиям функционирования предприятий и организаций АПК;
- в федеральном бюджете предусматривались целевые дотации и субсидии сельскому хозяйству;
- сельхозтоваропроизводителям устанавливались существенные льготы в налогообложении;
- были образованы специальный фонд льготного кредитования организаций АПК, лизинговый фонд;
- проводились отсрочка и рассрочка задолженности предприятий и организаций АПК по платежам в федеральный бюджет и государственные внебюджетные фонды, централизованным кредитам, товарному кредиту;
- повышались таможенные пошлины на ряд продовольственных товаров.

В связи с принятием в 2001 г. Правительством РФ «Основных

направлений агропродовольственной политики на 2001–2010 гг.» в системе государственной поддержки АПК произошли значительные изменения:

- был упразднен бюджетный фонд льготного кредитования товаропроизводителей АПК;
- введено субсидирование процентных ставок по кредитам, привлеченным предприятиями и организациями АПК в российских кредитных организациях, с погашением за счет средств федерального бюджета 2/3 учетной ставки рефинансирования Центрального банка России;
- введена новая форма государственной поддержки сельского хозяйства (2002–2005 гг.) - возмещение из федерального бюджета части затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам (сроком до 5 лет), полученным товаропроизводителями АПК в российских кредитных организациях;
- сформирована государственная национальная система финансового обслуживания товаропроизводителей агропромышленного комплекса на базе создания ОАО «Россельхозбанк»;
- введена система страхования урожая сельскохозяйственных культур с государственной поддержкой, которая осуществляется в виде субсидирования из федерального бюджета части затрат сельхозпроизводителей на уплату страховых взносов по заключенным договорам страхования;
- осуществлен переход к специальному налоговому режиму для сельскохозяйственных товаропроизводителей в виде единого сельскохозяйственного налога;

- в целях улучшения финансово-экономической ситуации в сельском хозяйстве приняты: в 2002 г. Федеральный закон "О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей" и в 2003 г. - Указ Президента РФ "О дополнительных мерах по финансовому оздоровлению сельскохозяйственных товаропроизводителей".

- техническая и технологическая модернизация сельского хозяйства выделена в отдельное направление в рамках Госпрограммы развития сельского хозяйства на 2008-2012 гг. Всего за период реали-

зации этой программы предполагается поддержать приобретение более 175 тыс. тракторов и 55 тыс. зерноуборочных комбайнов.

Вследствие реализации этих и других мер в аграрном секторе достигнуты определенные положительные результаты. Так, число прибыльных организаций в сельском хозяйстве в процентах от общего их числа составило в 2007 г. – 75,4%, в 2008 г. – 79,1%, в 2009 г. – 74,8%.

В таблице 1 приведены данные об инвестициях в основной капитал, направленные на развитие сельского хозяйства за 2007-2009 г.

Таблица 1 – Инвестиции в основной капитал, направленные на развитие сельского хозяйства и ввод в действие производственных мощностей.

Показатели	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Инвестиции в основной капитал на развитие сельского хозяйства (в фактически действовавших ценах) 1 млн. руб.	211842	235143	179774
в процентах к общему объему инвестиций в основной капитал	4,1	3,5	3,1
в процентах к предыдущему году (в сопоставимых ценах)	132,9	93,6	75,8
Ввод в действие производственных мощностей за счет строительства и реконструкции:			
животноводческие помещения, тыс. мест:			
для крупного рогатого скота	153,3	114,8	96,4
для свиней	810,1	894,7	778,5

Анализ структуры источников финансирования инвестиций в основной капитал показал, что инвестиции в основной капитал, направленные на развитие сельского хозяйства за счет собственных средств составили в 2007 г. 38,4%, в 2008г. – 39,8 % и в 2009 г. – 49%. Соответственно привлеченные средства составили – 61,6%, 60,2% и 51%, из них бюджетные средства соответственно – 2,7%, 3,5% и 2,8%.

Общий уровень государственной поддержки АПК по сравнению с

дореформенным периодом значительно снизился. При этом коренного перелома в развитии АПК не произошло. Основные кризисные явления в экономике сельского хозяйства не только не преодолены, но и усиливаются.

Вместе с тем, по нашему мнению, в комплексе проводимых государственных мер по регулированию агропромышленного производства основными должны быть меры по преодолению диспаритета цен. Не решив эту проблему, каким бы обра-

зом ни поддерживались доходы сельскохозяйственных товаропроизводителей, бюджетные субсидии, средства, полученные ими в результате формирования дополнительного спроса на сельскохозяйственную

продукцию, будут изъяты из отрасли по каналам межотраслевых связей вследствие сложившейся неэквивалентности в отношениях сельского хозяйства с сопряженными отраслями экономики.

Таблица 1 Динамика цен приобретения материально-технических ресурсов за единицу, руб.*

№	Материально-технические ресурсы	Средние цены на	Средние цены на	Средние цены на	Изменение цены в отчётном периоде (%)	Изменение цены к предыдущему периоду (%)
		01.08.2011	01.09.2011	01.10.2011		
	Топливо и ГСМ, за тонну					
1.	Бензин автомобильный А-76	25 347	24 820	24 882	100,2	98,2
2.	Бензин автомобильный А-80	25 685	25 814	25 893	100,3	100,8
3.	Бензин автомобильный Аи-92	28 274	28 746	28 882	100,5	102,2
4.	Бензин автомобильный Аи-95	29 860	30 298	30 320	100,1	101,5
5.	Топливо дизельное	23 348	23 324	23 971	102,8	102,7
6.	Масло смазочное моторное	40 012	40 103	40 521	101,0	101,3
7.	Уголь энергетический каменный	2 865	2 867	2 872	100,2	100,2
	Энергоносители					
8.	Электроэнергия для сельскохозяйственных товаропроизводителей, кВт.ч.	4,07	4,09	4,11	100,5	101,0
9.	Теплоэнергия для теплично-парниковых хозяйств. Гкал	632	657	763	116,1	120,7
	Минеральные удобрения					
10.	Селитра аммиачная 34:0:0	9 362	9 334	9 245	99,0	98,8
11.	Сульфат аммония 21:0:0	6 722	6 801	6 984	102,7	103,9
12.	Карбамид 46:0:0	10 843	10 808	11 002	101,8	101,5
13.	Жидкий аммиак 82,2:0:0	10 684	11 200	11 500	102,7	107,6
14.	Фосмука	3 152	3 100	3 121	100,7	99,0
15.	Калий хлористый 0:0:60	8 921	8 891	9 195	103,4	103,1
16.	Нитроаммофосфат 23:22:0	--	15 106	14 845	98,3	--
17.	Сульфоаммофос 14:34:0	14 535	14 968	15 500	103,6	106,6
18.	НРК 13:19:19	15 758	15 843	15 584	98,4	98,9
19.	Нитрофоска 11:10:11	13 857	13 529	13 842	102,3	99,9
20.	Азофоска 16:16:16	14 939	14 841	14 666	98,8	98,2
21.	Диаммофоска 10:26:26	18 749	19 042	18 954	99,5	101,1
22.	Аммофос 12:52:0	17 873	18 031	18 628	103,3	104,2
23.	Диаммофос 18:46:0	15 968	16 278	17 163	105,4	107,5
	Средства химической защиты растений					
24.	БИ - 58 Новый, кэ 400 г/л	350	345	337	97,7	96,3
25.	Данадим, кэ 400 г/л	331	327	313	95,7	94,6
26.	Кинмикс, кэ 50 г/л	352	351	351	100,0	99,7
27.	Тилт, кэ 250 г/л	1 143	1 153	1 152	99,9	100,8
28.	Диален Супер, вр 344 +120 г/л	407	406	408	100,5	100,2
29.	Кросс, вгр 92 +47 г/л	450	460	473	102,8	105,1
30.	Ковбой, вгр 368 +17,5 г/л	877	881	898	101,9	102,4
31.	Раундап, вгр 360 г/л	282	281	278	98,9	98,6
32.	Бетарен Прогресс АМ	756	754	752	99,7	99,5

* по данным официального сайта Министерства сельского хозяйства РФ

ОСОБЕННОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ МЕЦЕНАТСКОЙ И БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕКОММЕРЧЕСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Ю.В. ТКАЧЕВА,

ассистент кафедры финансов и кредита

В.А. ПОЛЯКОВА,

студент

При любом состоянии общества - от стабильного до кризисного - профессиональная деятельность в области культуры, искусства, науки, образования, просвещения, спорта не является прибыльной. В то же время такая деятельность, ее результаты, люди, осуществляющие ее, составляют национальное культурное достояние. Но всегда существует расхождение между экономической и социальной эффективностью его функционирования, поэтому в развитых и развивающихся странах в тех или иных формах существует узаконенный институт негосударственной поддержки.

В России это институт принято называть меценатством, а людей, осуществляющих меценатскую деятельность - меценатами. Благодаря функционированию института меценатства культурные объекты, направления профессиональной деятельности, люди, осуществляющие такую деятельность, получают поддержку от тех частных лиц и организаций, которые могут и хотят направлять средства на развитие национального культурного достояния, не рассчитывая на получение прибыли.

Следует провести различие между понятиями "меценатство" и "спонсорство". Спонсорство означает любое вложение финансовых и

материально-технических в любое дело. Меценатство означает безвозмездную передачу финансовых и материально-технических средств гражданам или юридическим лицам, занимающимся сохранением и развитием национального культурного достояния.

Меценатство отличается и от благотворительной деятельности по своим социальным и культурным целям. Мотивы благотворительности связаны с состраданием и милосердием. Мотивы меценатства - социальной взаимопомощью и протекционизмом. Цели благотворительности в обеспечении социального благополучия в обществе. Цели меценатства - в обеспечении сохранения и развития профессиональных видов культурной деятельности. Таким образом, понятие благотворительности по смыслу шире понятия меценатства, и меценатство можно считать одной из форм благотворительности, настолько специфичной, что она специально выделена как культурная категория.

Благотворительность — оказание безвозмездной (или на льготных условиях) помощи тем, кто в этом нуждается. Основной чертой благотворительности является свободный и непринужденный выбор формы, времени и места, а также содержания помощи.

Благотворительная деятельность в России регулируется Федеральным законом № 135 от 11 августа 1995 г. «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях». Кроме названного закона благотворительная деятельность регулируется соответствующими положениями Конституции (ст. 39) и Гражданского кодекса.

Функции благотворительности в обществе заключаются в следующем:

экономическая: обеспечение достойного существования тех граждан, которые в силу объективных особенностей и жизненных ситуаций не способны самостоятельно позаботиться о себе;

социальная: снятие социальной напряженности путем выравнивания уровня жизни, поддержки самых обездоленных слоев населения, которые по объективным обстоятельствам не могут адаптироваться в новых условиях;

рыночная: восполнение недостатков социальной политики государства и функционирования рыночных механизмов, прежде всего за счет оперативности и адресности предоставляемой помощи, т.е. повышение ее эффективности;

общественная: восполнение перекосов общественных отношений, приводящих к отходу не по своей воле отдельных категорий населения от принятых стандартов жизнедеятельности, что ограничивает их возможности потребления общественных благ и самореализации; одновременно - воздействие на общественное мнение;

политическая: реализация механизмов обратной связи населения и властных структур, формулирование социальных приоритетов от имени тех, кто в социальном плане в силу объективных причин не способен отстаивать свои права;

маркетинговая: удовлетворение потребностей филантропов, оказание донорам услуг по осуществлению благотворительных проектов, одновременно - культивация альтруистических и человеколюбивых настроений в обществе.

Благотворительные организации создаются в формах общественных организаций (объединений), фондов, учреждений и в иных формах, предусмотренных федеральными законами для благотворительных организаций.

Кроме благотворительных организаций для осуществления благотворительной деятельности могут создаваться благотворительные фонды. Они ведут различные социально ориентированные программы или занимаются распределением грантов. Деятельность фонда определяется в его уставных документах. Фонды могут изыскивать средства на свою деятельность несколькими способами:

1. получение благотворительных пожертвований от организаций и частных лиц;
2. получать гранты и целевое финансирование из других благотворительных фондов;
3. вести коммерческую деятельность;
4. инвестировать собственные средства в ценные бумаги, хранить в депозите и пр.;

5. вести другую не противоречащую законодательству финансовую деятельность.

Благотворительная деятельность может осуществляться и в форме акций. Например, в начале августа 2010 года 38 американских миллиардеров подписали обязательство отдать не менее половины своего состояния на благотворительность. С инициативой под названием «Клятва дарения» (The Giving Pledge) выступили основатель корпорации Microsoft Билл Гейтс и известный инвестор Уоррен Баффет. Среди подписавших инициативу — кинорежиссер Джордж Лукас и мэр Нью-Йорка Майкл Блумберг. Первая Национальная благотворительная программа «Миллиард мелочью», которую проводит Союз благотворительных организаций России (СБОР), предусматривает сбор 1 миллиарда рублей в виде благотворительных пожертвований на закупку для больных раком детей дорогостоящих лекарств, эндопротезов, оплату пересадки костного мозга и стволовых клеток. На сегодняшний день в рамках программы «Миллиард мелочью» уже собрано около 300 миллионов рублей, оказана экстренная помощь или спасено от неминуемой гибели более 250 детей.

Слабое внимание к сфере благотворительности в значительной степени объясняется боязнью приступить к кардинальным реформам социальной сферы. Потенциал негосударственных субъектов не рассматривается в качестве существенного фактора развития общества, как это имеет место в рыночных и демократических системах.

Распределение бюджетных средств осуществляется в рамках закрытых механизмов, доступ благотворительных организаций к этому источнику практически закрыт. Даже в тех случаях, когда официальные лица участвуют в благотворительных программах, это приводит к оттоку ресурсов из частного благотворительного сектора.

Бюджетные проблемы, с одной стороны, большая зависимость предпринимательства от государственной и муниципальной политики, с другой, и сильная мотивация сращивания власти и рыночных структур, с третьей, приводят к постоянному вторжению официальных структур в сферу благотворительности, которая по своей сути должна оставаться частным делом. Получается, что для того, чтобы сделать благотворительное пожертвование, требуется законодательное его оформление. Тем самым, сдерживается поступление частных ресурсов в благотворительный сектор.

Социально-экономическая ситуация, характеризующаяся большой долей населения с низкими доходами и отсутствием среднего класса, определяет относительно низкий потенциал доступных для благотворительности ресурсов.

Отсутствие определенной и стимулирующей политики в отношении благотворительности привело к тому, что для осуществления благотворительной деятельности сложились не очень благоприятные условия. В частности, благотворительные организации и благополучатели, участвующие в благотворительном процессе, несут неоправданно высо-

кие налоговые обязательства перед государством. Это повышает накладные расходы благотворительности, снижает мотивацию потенциальных доноров.

С другой стороны, имеющиеся налоговые льготы часто используются не на благотворительные цели. Льготы начинают эксплуатироваться в коммерческих интересах предпринимателей, что, в свою очередь, заставляет и благотворительные организации приспособливаться к запросам доноров. Изначальная миссия благотворительных организаций отходит на второй план.

Все это обусловило наличие острой проблемы в развитии благотворительности, которая заключается в том, что объем потенциально доступных для использования в данной сфере ресурсов относительно невелик, но и они вовлекаются не полностью. Большая часть средств, которая могла бы расходоваться на благотворительность, остается невостребованной.

Роль государства и местного самоуправления заключается в том, чтобы создать благоприятные условия и нормативные механизмы развития и осуществления благотворительности без непосредственного вмешательства, которое разрушает философию благотворительности, фактически приводит к ее исчезновению и мешает ее развитию.

Таким образом, следует констатировать, что благотворительность в России развита слабо и наиболее успешные организации, как в бизнесе, так и в благотворительности, функционируют, в основном, на государственных ресурсах. В результате благотворительные организации вместо того, чтобы дополнять государство, превращаются в просителей, а в конечном итоге становятся для общества еще одной обузой. Часто многие фонды создаются, не имея достаточных средств, и вместо благотворительной деятельности заняты их поиском для собственного содержания.

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ ПАЕВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Л.Д. ПАНКРАТОВА,

старший преподаватель кафедры ПМиММЭ

В январе 2009 г. в России появился новый финансовый инструмент – кредитный паевой инвестиционный фонд (ПИФ). Первопроходцами стали управляющие компании «Столичный трастовый дом» и «Гранд-Капитал», которые первыми зарегистрировали в ФСФР новый вид фондов. Кредитные паевые инвестиционные фонды создавались для того, чтобы помочь банкам с проблемными долгами в кризисных условиях. Таким образом, данный вид фондов можно рассматривать как рыночное средство управления просроченной задолженностью.

Кредитный фонд представляет собой закрытый ПИФ для квалифицированных инвесторов. Его главным активом должны быть права требования по ссудной задолженности. Выкупив у банка долги, кредитный ПИФ при помощи того же банка или коллекторского агентства должен добиться их погашения или получить заложенное имущество. Налаживание механизма работы кредитных ПИФов осуществляется с участием крупных аудиторов, таких как PricewaterhouseCoopers, Deloitte CIS, и менее известных консультантов («Вермонт», «Далет Групп»).

Действующие кредитные ПИФы можно разделить на две большие категории. К первой относятся ПИФы, которые на Западе известны как «Distressed Assets Hedge Funds» – спекулятивные фонды, рассчитыва-

ющие извлечь выгоду из проблемных долгов. Примером может послужить фонд «Кредитный капитал», созданный при участии «Столичного коллекторского агентства» и скандинавского фонда прямых инвестиций Mint Capital. Предполагается, что средства фонда будут направлены на покупку портфелей просроченных кредитов банков.

Ко второй категории следует отнести фонды, по сути, представляющие собой SPV (special purpose vehicle), компании специального назначения, опосредующие банковские долги. Через них банки рассчитывают расчислить баланс и улучшить свое финансовое положение. Наибольшую активность в создании кредитных ПИФов проявили управляющие компании, действующие при банках: «Балтинвест», «Уралсиб», «УК Бинбанка», «Альфа-Капитал» и др. Управляющие компании будут секьюритизировать их проблемные долги и, вполне возможно, даже заниматься кредитованием, не имея банковской лицензии.

Можно выделить следующие преимущества кредитных ПИФов для банков.

Во-первых, особый налоговый режим: процентные доходы по кредитам, выданным из средств ПИФа, не облагаются налогом на прибыль, отсутствует налог на имущество (при нереализации залогов) и налог на

прибыль при эксплуатации имущества (недвижимости).

Во-вторых, агентское обслуживание: банк может продолжать получать экономическую выгоду в форме комиссии за ведение и обслуживание заемщика.

В-третьих, улучшение финансовых показателей: доля просроченной задолженности в активах снижается, следовательно, больше не надо платить налог на прибыль за неполученные проценты.

В-четвертых, защита прав пайщика: банку принадлежит полный контроль, поскольку он как главный пайщик может сменить управляющую компанию.

При всей привлекательности схемы она подходит только для банков, работающих на внутреннем рынке. С точки зрения международной отчетности после консолидации баланса банка и паевого фонда, в котором банку принадлежит более 20% паев, банк будет иметь такие же плохие показатели.

Банк России уже признал ряд законных возможностей извлечения выгоды из конструкции кредитных ПИФов. Во-первых, пай не является эмиссионной ценной бумагой и не имеет эмитента. Следовательно, риск ухудшения финансового положения управляющей компании не учитывается и в расчет норматива Н6 (максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков) не включается. Во-вторых, при расчете собственного капитала банка вложения в паи, превышающие 20% общего количества паев закрытого ПИФа, не относятся к показателям, уменьшающим сумму ос-

новного капитала. Таким образом, вычет из собственного капитала банка на величину вложений в паи делать не надо.

Нерешенным остается самый главный вопрос – о резервах по паям кредитных ПИФов. Консультанты банков, усиливая интерес к кредитным ПИФам, утверждают, что паи требуют меньшего резервирования. Паи рассматриваются как ценная бумага, которая должна оцениваться по «справедливой», то есть рыночной стоимости. Если организовать обращение паев на открытом рынке и поддерживать их котировки, то резервов может потребоваться на порядок меньше. Позиция Банка России по данному вопросу выглядит следующим образом: кредитный риск остается на прежнем уровне, и банки должны по-прежнему много резервировать. Точнее, резерв на возможные потери по паям не может быть меньше ранее сформированных резервов под просроченную задолженность. Хотя в действительности формирование резервов не выглядит столь однозначным. Если структура имущества ПИФа носит смешанный характер, то оценка риска по паю учитывает не только качество кредитов. Также пока не установлено, как будет выясняться кредитное качество заемщика, если вся документация по нему будет передана управляющей компании.

Рыночного опыта функционирования кредитных ПИФов пока нет. Ожидается, что в скором времени при отсутствии помощи со стороны государства в решении проблем плохих долгов немалое число крупных банков окажется вовлечено в кон-

струирование кредитных ПИФов. Не вызывает никаких сомнений, что банковское сообщество постарается прийти к компромиссу, чтобы и регулятор был удовлетворен с точки зрения рисков, и банки имели легальную возможность эффективно управлять просроченными кредитами. По мнению экспертов, в условиях, когда государство не помогает банкам решать проблему «плохих» долгов, то оно должно создать необходимые условия, чтобы банки могли самостоятельно с ними разобраться. Кредитные ПИФы могут стать таким решением.

Кредитные ПИФы дают возможность выходить на рынок кредитования небанковским организациям. Пайщиками этих фондов являются крупные промышленные предприятия, при этом в фонд поступает поток заявок и проектов как от структур, аффилированных с пайщиками, так и сторонних. Первичный анализ заявок проводит управляющая компания, а окончательное решение о выдаче кредита принимает инвестиционный комитет пайщиков. Вложения в паи кредитных фондов являются инструментами с повышенным риском, что позволяет инвесторам надеяться и на повышенный доход. Процесс принятия решений по приобретению или выдаче кредитов в фондах аналогичен принятию решений по покупке других финансовых инструментов в состав ПИФов, таких, как акции или облигации. Проводится анализ финансового состояния заемщика, его денежных потоков, структуры собственности. Кредиты в таких фондах должны быть в обязательном порядке обеспечены

залогом, банковской гарантией или поручительством.

Некоторые кредитные фонды ориентированы исключительно на ипотечное кредитование граждан. Так, в связи с увеличением банками первоначального взноса по ипотеке в среднем с 10 до 30–40% от стоимости квартиры возможность воспользоваться ипотечными программами была сведена почти к минимуму. С целью стимулировать спрос на квартиры родственного застройщика и компенсировать эти 20–30% предлагается качественным заемщикам воспользоваться потребительским займом на часть первоначального взноса.

Для финансирования аграрных проектов на территории Российской Федерации управляющая компания «ИПФ-Агро» зарегистрировала первый в России кредитный фонд «ИПФ-Агропромкредит». Управляющая компания планирует направить свою деятельность в поддержку национального проекта развития аграрного комплекса Российской Федерации, которая была инициирована президентом Российской Федерации Дмитрием Медведевым в 2008 году. На начальном этапе фонд формируется в виде первоначальных инвестиций в размере 300 миллионов рублей. В дальнейшем планируется вывод паев на биржу и дополнительные выпуски паев, вследствие чего размер ЗПИФ «ИПФ-АГРОПРОМКРЕДИТ» в соответствии с правилами Фонда, может быть увеличен до 25 миллиардов рублей. По оценке ряда специалистов, данный фонд может составить конкуренцию банковскому кредито-

ванию в аграрном секторе и предвидит появление подобных фондов в различных областях экономики в ближайшее время. Хотя среди экспертов существует и противоположное мнение, что подобные кредитные фонды не будут составлять конкуренцию банковскому бизнесу.

Находящийся под управлением управляющей компании кредитный фонд имеет ряд преимуществ перед банком. Прежде всего, ПИФу нет необходимости содержать большой штат, нести расходы на офисы с укрепленными кассовыми узлами и т.д., что позволяет почти весь доход, полученный по кредитам, передавать пайщикам. Пайщики же могут непосредственно участвовать в процессе выдачи или приобретения кредитов, одобряя или не одобряя эти сделки. В отличие от кредитных организаций, для которых Центральным банком установлены жесткие требования по расчету величины риска, управляющие компании, не имеющие дополнительных ограничений, обладают большей свободой в кредитной политике. Если банк оценивает риски по предоставленным кредитам еще и с точки зрения системы резервирования, то у управляющей компании такая необходимость отсутствует. Таким образом, управляющая компания кредитного фонда обладает большей гибкостью по сравнению с кредитными организациями.

Однако проблемой для управляющей компании при кредитовании через фонд является создание «кредитного офиса», то есть структуры, способной анализировать заявки и оценивать надежность заемщиков, проверять залогов. Кроме того, ПИФы уступают банкам в способности мобилизовать финансовые ресурсы. Для инвесторов вложения в акции и облигации нормальных банков – более естественный и понятный процесс, нежели финансирование кредитного фонда. Существенным недостатком подобного ПИФа является также то, что его структура активов жестко регламентирована законодательством: при наличии временно свободных денежных средств нет возможности диверсифицировать свои активы, кредитные фонды, в отличие от банков, даже краткосрочно не могут вкладывать в акции российских компаний.

По оценке экспертов, рост кредитных фондов будет происходить быстрыми темпами. При полном восстановлении экономики банки продолжат кредитование реального сектора, и, возможно, потенциальным клиентам банки будут более интересны, поскольку они будут предлагать целый пакет услуг, в отличие от фонда. Но считается, что кредитные фонды также займут свою нишу на рынке и будут востребованы среди крупных инвесторов, которые захотят получать повышенный доход на свои вложения.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОЛИТИКИ ЗАИМСТВОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

И.А. ГОРЕЛКИНА,

доцент кафедры финансов и кредита

Предприятие может выбирать между двумя формами управления финансами – это реактивная форма управления и управление финансами на основе разработки финансовой политики. Реактивная форма означает, что управленческие решения принимаются как реакция на возникающие проблемы, и вполне закономерно, что при таком образе действий неизбежны просчеты, финансовые потери, повышение уровня рисков. Управление финансами на принципах научно обоснованной финансовой политики позволяет в значительной мере избежать непродуманных решений, обеспечить более рациональное формирование и использование финансовых ресурсов.

Для обеспечения эффективной деятельности предприятия в условиях рыночных отношений значительно возрастает роль привлечения заемных финансовых ресурсов. Как известно, кредитные ресурсы объективно выступают необходимым источником формирования основных и оборотных средств хозяйствующих субъектов; использование кредита способствует ускорению процесса воспроизводства путем сокращения времени, затрачиваемого на смену функциональных форм продукта, что, в конечном счете, увеличивает скорость оборота средств. Поэтому предприятиям необходимо осу-

ществлять сознательное управление процессом привлечения и использования заемных средств через разработку соответствующей политики.

Вопросы теоретического обоснования и практической разработки финансовой политики являются одними из ключевых в теории и практике финансового менеджмента. Однако какого-либо единого мнения по определению как финансовой политики предприятия, так и политики привлечения заемных средств, в экономической литературе не выработано.

Краткий словарь финансового менеджмента определяет политику «...привлечения заёмных средств как часть общей финансовой стратегии, заключающейся в обеспечении наиболее эффективных форм и условий привлечения заемного капитала в соответствии с потребностями развития предприятия».

Почти аналогичное определение дается И. А. Бланком: «Политика привлечения заёмных средств представляет собой часть общей стратегии формирования капитала, заключающейся в обеспечении наиболее эффективных форм и условий привлечения заемного капитала из различных источников в соответствии с потребностями развития предприятия».

Однако вопрос о выделении отдельной политики привлечения за-

емных средств так же решается неоднозначно. Так, В. А. Слепова рассматривает следующие виды финансовой политики предприятия - инвестиционная политика; дивидендная политика; ценовая политика; налоговая политика; политика управления оборотными активами; политика управления кредиторской задолженностью; учетная политика. Как видно, в данном случае политики, связанной с одним из важнейших видов финансовых ресурсов – заемных средств – не обозначается.

Распространенным является подход к определению политики привлечения краткосрочного кредита при определении политики комплексного управления текущими активами и текущими пассивами, когда признаком разных типов политики является «...удельный вес (уровень) краткосрочного кредита в общей сумме всех пассивов предприятия». В данном случае не принимаются во внимание долгосрочные кредиты и займы как источники преимущественно инвестиционной деятельности.

Финансовая политика находит свое отражение в выработке, принятии и реализации финансовых решений, которые в теории и практике финансового менеджмента принято разделять на две группы – инвестиционные решения и решения по выбору источников финансирования. Инвестиционные решения связаны с формированием активов предприятия («Куда вложить?»), а решения по выбору источников финансирования предполагают поиск источников финансирования, их структурирование, использование в процессе финанси-

рования активов («Где взять источники финансирования?»). Для финансового менеджмента приоритетными являются решения по финансированию, поскольку обеспечение финансовыми ресурсами является, прежде всего, определяющим фактором в выполнении производственной программы, а их эффективное формирование, распределение и использование определяет уровень финансового состояния предприятия.

Поэтому представляется, что логичным будет формирование отдельной финансовой политики, отражающей процессы привлечения заемных средств как источника финансирования деятельности предприятия.

Привлечение внешних («чужих», не собственных) финансовых ресурсов влечет за собой возникновение обязательства, т.е. гражданского правоотношения, в силу которого одна сторона (должник) обязана совершить в пользу другой стороны (кредитора) определенное действие (передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги) либо воздержаться от него. Обязательства различаются по срокам погашения (долго- и краткосрочные), видам (по кредитам и займам, перед поставщиками и т.п.). Кроме того, следует различать привлечение ресурсов на принципах кредитования (кредиты, займы), и возникновение обязательств по другим хозяйственным операциям (договора с поставщиками, налоговые обязанности и т.п.).

Такое многообразие проявления заемных финансовых ресурсов целесообразно отразить и в формировании соответствующей финансо-

вой политики, при этом рационально будет применение многоуровневого подхода.

Политику привлечения заемных средств можно рассматривать как долговую политику хозяйствующего субъекта. Долговая политика в свою очередь подразделяется на политику заимствования и политику кредиторской задолженности. Политика заимствования связана с привлечением кредитов и займов разных форм, видов. Она, в свою очередь, может подразделяться на долго- и краткосрочную политику заимствования, на политику банковского, коммерческого кредитования, заимствования (в не банковских структурах). Политика кредиторской задолженности так же может быть долгосрочной (при проведении реструктуризации долга) и краткосрочной, а так же различаться по видам задолженности, в частности, представляет интерес налоговая политика.

Традиционно в системе финансового менеджмента принято выделять агрессивный, умеренный, консервативный типы политики. В связи с этим важным элементом при разработке финансовой политики будет определение именно типа политики. Для этого следует определять признаки и критерии, по которым будут различаться типы политики.

Согласно обобщенным определениям в словарях признак [attribute, feature, mark] - это показатель, примета, знак, характеристика предмета или явления, по которой его отличают от других предметов или явлений; критерий - это признак, на основании которого происходит оценка, определение или классификация

чего-либо; мерило оценки. Признак может быть качественным (мнение, суждение) и количественным.

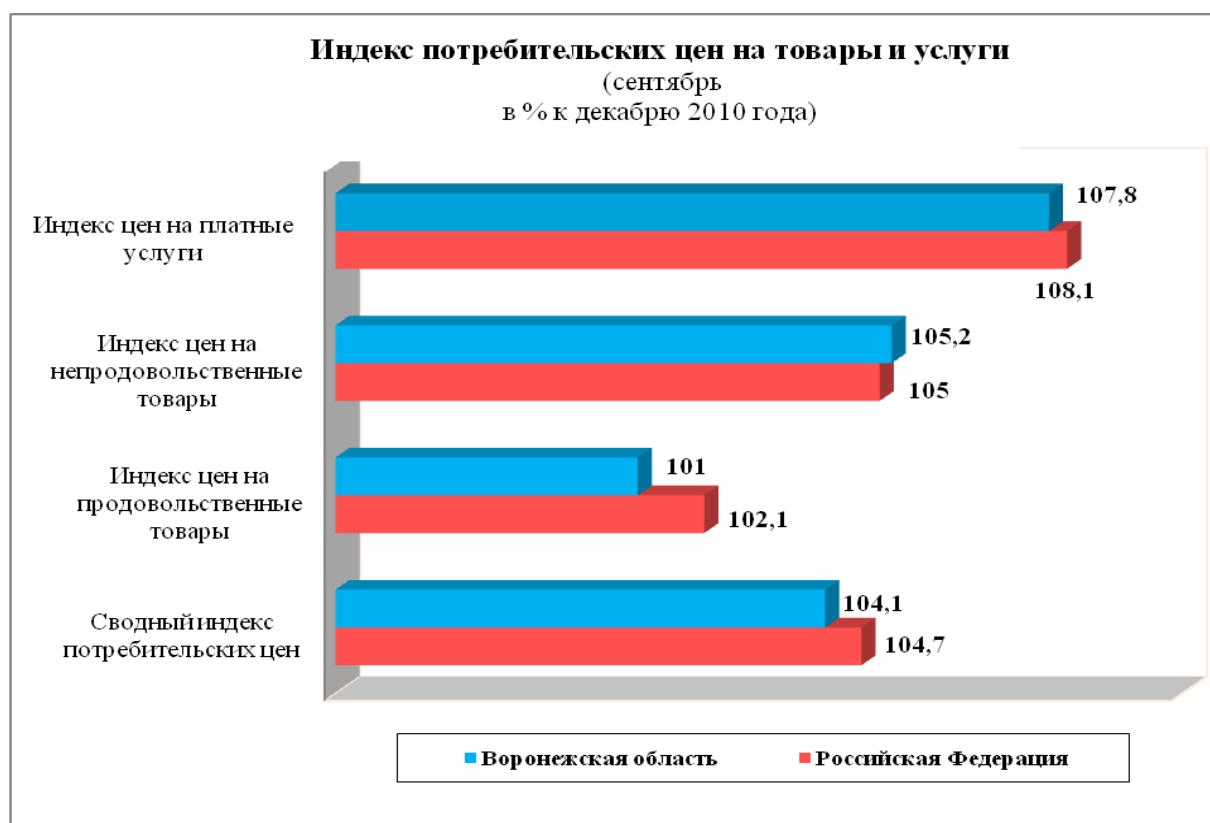
Признаком долговой политики будет являться присутствие в составе источников финансирования соответствующего вида обязательств. Критериями отнесения долговой политики к определенным типам - агрессивный, умеренный, консервативный - следует считать, прежде всего, удельный вес соответствующего вида обязательства в общей сумме источников финансирования предприятия. Однако, при этом не всегда возможна однозначная трактовка результата расчетов структуры источников финансирования, поскольку к умеренному типу политики принято относить средний удельный вес заемных средств в общей сумме источников, к агрессивной - преобладание их доли, к консервативной - низкий или отсутствие. Отсутствие количественных критериев не позволяет проводить достаточно объективную оценку, и неизбежна субъективная трактовка результатов расчетов. Представляется, что необходимо расширить перечень критериев определения типа долговой политики, причем как за счет количественных, так и качественных. Критерии следует определять для двух целей - для определения типа долговой политики и для оценки результата (эффективности) соответствующего типа долговой политики.

Для определения типа долговой политики наряду с оценкой удельного веса соответствующих видов обязательств целесообразно принимать во внимание динамику (темпы) роста (снижения) их размера, ве-

личину финансового рычага, плеча финансового рычага. В качестве критериев оценки результата (эффективности) соответствующего типа долговой политики логично будет использовать значение коэффициента автономии (независимости), оборачиваемости обязательств соответствующего вида, показатели эффективности – рентабельность собственного капитала, величину и динамику показателя «Эффект финансового рычага» по первой концепции, соотношение доли заемных средств в пассивах и доли процентов в сумме НРЭИ (нетто-результат эксплуатации инвестиций или прибыль до вычета процентов за кредит и налога на прибыль, EBIT - Earning Before Interest and Taxes). Так же

необходимо применение других, дополнительных критериев, отражающих показатели по финансированию оборотных активов (по краткосрочным кредитам и займам), инвестиций (по долгосрочным кредитам и займам) и т.п.

Предлагаемый методический подход к формированию политики заимствования предприятия будет способствовать созданию эффективной системы управления финансами, использованию рыночных механизмов обоснования и результативности привлечения заемных финансовых ресурсов хозяйствующими субъектами, позволит гибко и адекватно отразить особенности их функционирования.



МОНИТОРИНГ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ СТАДИЙ ЕЕ ЖИЗНЕННО- ГО ЦИКЛА

Л.А. ЗАПОРОЖЦЕВА

старший преподаватель кафедры финансов и кредита

Н.А. МОРОЗОВА

студент

В экономической литературе все чаще стали поднимать вопрос о последовательности и причинах изменения типов финансовой устойчивости от абсолютной устойчивости к кризисному финансовому положению. В этой связи учеными обосновано существование (наряду с жизненным циклом предприятия и его конкурентных преимуществ) также и жизненного цикла его финансовой устойчивости. Последний, на наш взгляд, и должен систематически отслеживаться в процессе мониторинга с целью обеспечения бескризисного функционирования хозяйствующих субъектов.

По мнению З.А. Круш и Л.А. Запорожцевой, мониторинг финансовой устойчивости и установление стадий ее жизненного цикла возможно проводить на основе абсолютных показателей: по методике сопоставления запасов и затрат с источниками их формирования и вне-

оборотных и оборотных активов с источниками их покрытия. В результате определяются следующие стадии жизненного цикла финансовой устойчивости, соответствующие четырем основным ее типам:

- абсолютная устойчивость;
- нормальная устойчивость;
- неустойчивое финансовое состояние;
- кризисное финансовое состояние.

Нами проведен мониторинг финансовой устойчивости ОАО МЭЗ «Лискинский» с использованием этих методик в таблицах 1 и 2.

Судя по проведенным расчетам и соотношениям, ОАО МЭЗ «Лискинский» имеет абсолютную финансовую устойчивость на протяжении двух исследуемых лет, так как формирует запасы и затраты за счет собственных источников - собственных оборотных средств.

Таблица 1 – Мониторинг финансовой устойчивости ОАО МЭЗ «Лискинский» по методике сопоставления запасов и затрат с источниками их формирования

Показатели	2009г.	2010г.
Запасы и затраты	562	454
Собственный оборотный капитал (СОК)	171050	6689
Сумма СОК и краткосрочных кредитов и займов	183962	6689
Сумма СОК, краткосрочных кредитов и займов и источников, ослабляющих финансовую напряженность	183962	7177
Тип финансовой устойчивости	абсолютная финансовая устойчивость	абсолютная финансовая устойчивость

В современных условиях важна оценка не только текущей, но и краткосрочной и долгосрочной финансовой устойчивости. Это пред-

ставляется возможным, исходя из разработок А.Д. Шеремета и Р.С. Сайфулина (таблица 2).

Таблица 2 – Мониторинг финансовой устойчивости ОАО МЭЗ «Лискинский» на основе оценки степени покрытия активов «капитальными» источниками

Показатели	2009 г.	2010 г.
Денежные средства	199	41
Денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность и прочие активы	447463	9925
Сумма денежных средств, краткосрочных финансовых вложений, дебиторской задолженности, прочих активов и запасов и затрат	480264	12618
Сумма кредиторской задолженности, прочих пассивов и ссуд, не погашенных в срок	296302	5929
Сумма кредиторской задолженности, прочих пассивов, ссуд, не погашенных в срок и краткосрочных кредитов и заёмных средств	309214	5929
Сумма кредиторской задолженности, прочих пассивов, ссуд, не погашенных в срок и долгосрочных и краткосрочных заёмных средств	736498	256954
Тип текущей финансовой устойчивости	нормальная финансовая устойчивость	нормальная финансовая устойчивость
Тип краткосрочной финансовой устойчивости	нормальная финансовая устойчивость	нормальная финансовая устойчивость
Тип финансовой устойчивости	кризисное финансовое состояние	кризисное финансовое состояние

В 2010 году текущая и краткосрочная финансовая устойчивость ОАО МЭЗ «Лискинский» оценены нами, как нормальные, а долгосрочная – как кризисное финансовое положение предприятия. Хотя по методике соотношения запасов и затрат с источниками формирования мы получили абсолютный тип финансовой устойчивости. Эта методика на предприятии не используется, поэтому таковых сигналов руководству не поступало. Отсутствие нужной информации может привести к негативным необратимым последствиям.

Сравнивая между собой две методики определения финансовой устойчивости предприятия по абсолютным показателям, мы приходим к выводу о значительной их разноречивости и неоднозначности выводов. Это связано и со спецификой деятельности предприятия, например, ОАО МЭЗ «Лискинский» практически не формирует запасов, т.к. работает на давальческом сырье, поэтому методика соотношения запасов с источниками дает искаженную информацию. По этой причине целесообразно предложить проведение мони-

торинга финансовой устойчивости предприятия на основе относительных показателей.

Одним из таких методик является экспертно-балльный метод, разработанный Н.Н. Илышевой и С.И. Крыловым, согласно которому каждому классу надежности показателей ставится определенное количество баллов (как правило, первому - наибольшее, последнему - наименьшее) и формируется нормативная база по рейтинговому числу, т.е. рейтинговые группы, каждой из которых соответствует определенный диапазон по количеству баллов. Рейтинг определяется суммированием баллов. При неравнозначности показателей или их групп требуется введение весовых значений (коэффициентов весомости), характеризующих их значимость для расчета рейтинга, а расчет производится по средне-взвешенной.

Основными преимуществами мониторинга финансовой устойчивости промышленного предприятия по рейтинговой оценке перед другими методами являются:

- определение стадий жизненного цикла финансовой устойчивости предприятия;
- учёт отраслевой специфики предприятий, подлежащих мониторингу;
- его построение на принципе непрерывности;
- сопоставление исходных данных и результирующих показателей мониторинга;
- базирование на факторах, лежащих в основе и непосредственно

влияющих на уровень финансовой устойчивости предприятий;

- обобщение статистики и динамики деятельности предприятий через совместный анализ показателей форм №1 «Бухгалтерский баланс» и №2 «Отчёт о прибылях и убытках»;

- однозначная интерпретация выходных данных мониторинга через увязку коэффициентов, устранив субъективизм аналитика;

- чёткое прослеживание динамики развития предприятия (как положительной, так и отрицательной), учитывая при этом стадию жизненного цикла его финансовой устойчивости;

- обеспечение доступности выводов и результатов мониторинга для внутренних целей.

Для оценки рейтинга финансового состояния промышленного предприятия Н.Н. Илышевой и С.И. Крыловым была отобрана система примерно равных по значимости и отражающих в наибольшей мере каждое из основных направлений анализа финансового состояния показателей, состоящая из 14 финансовых коэффициентов (таблица 3), рассчитываемых по данным финансовой отчетности.

Если же промышленное предприятие не является акционерным обществом, то при осуществлении рейтинговой оценки его финансового состояния два последних показателя (коэффициент дивидендного выхода и рентабельность обыкновенной акции) исключаются.

Для каждого отобранного финансового коэффициента сформиро-

вана нормативная база с учетом литературных данных, принципа непротиворечивости при расчете и обослования ряда промышленных предприятий, предполагающая выделение трех классов надежности: первого - лучшего, второго - среднего, третьего - худшего (таблица 4).

Таблица 3 – Система показателей, отобранных для мониторинга финансового состояния промышленного предприятия по рейтинговой оценке

Наименование финансового коэффициента	Расчетная формула	
	Числитель	Знаменатель
1. Показатели оценки имущественного положения		
1.1. Доля оборотных активов в имуществе	Оборотные активы	Валюта баланса
1.2. Доля денежных средств и краткосрочных финансовых вложений в оборотных активах	Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения	Оборотные активы
2. Показатели оценки финансовой устойчивости		
2.1. Коэффициент финансовой независимости	Собственный капитал	Валюта баланса
2.2. Коэффициент структуры заемного капитала	Долгосрочные обязательства	Заемный капитал
3. Показатели оценки платежеспособности и ликвидности		
3.1. Коэффициент текущей ликвидности	Оборотные активы	Краткосрочные обязательства
3.2. Коэффициент быстрой ликвидности	Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения + Краткосрочная дебиторская задолженность	Краткосрочные обязательства
3.3. Коэффициент абсолютной ликвидности	Денежные средства	Краткосрочные обязательства
4. Показатели оценки деловой активности		
4.1. Коэффициент устойчивости экономического роста	Чистая прибыль - Дивиденды	Средняя сумма собственного капитала
4.2. Рентабельность инвестированного капитала	Чистая прибыль	Средняя сумма долгосрочных обязательств и собственного капитала
4.3. Коэффициент оборачиваемости инвестированного капитала	Выручка (нетто) от продаж	Средняя сумма долгосрочных обязательств и собственного капитала
4.4. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	Выручка (нетто) от продаж	Средняя сумма оборотных активов
4.5. Норма прибыли	Прибыль до налогообложения	Выручка (нетто) от продаж
4.6. Коэффициент дивидендного выхода	Дивиденд на обыкновенную акцию	Прибыль на обыкновенную акцию
4.7. Рентабельность обыкновенной акции	Дивиденд на обыкновенную акцию	Рыночная цена обыкновенной акции

При этом необходимо исходить из следующего:

– если значение показателя оказывается в первом классе надежности,

то ему присваивается 3 балла; – если значение показателя оказывается в третьем классе надежности, то ему присваивается 1 балл.

– если значение показателя оказывается во втором классе надежности, то ему присваивается 2 балла;

Таблица 4 – Нормативная база финансовых коэффициентов, отобранных для мониторинга финансового состояния предприятия по рейтинговой оценке

Наименование финансового коэффициента	Значения по классам надежности		
	Первый	Второй	Третий
1. Показатели оценки имущественного положения			
1.1. Доля оборотных активов в имуществе	> 0,35	0,35 - 0,20	< 0,20
1.2. Доля денежных средств и краткосрочных финансовых вложений в оборотных активах	> 0,20	0,20 - 0,12	< 0,12
2. Показатели оценки финансовой устойчивости			
2.1. Коэффициент финансовой независимости	> 0,60	0,60 - 0,50	< 0,50
2.2. Коэффициент структуры заемного капитала	> 0,70	0,70 - 0,50	< 0,50
3. Показатели оценки платежеспособности и ликвидности			
3.1. Коэффициент текущей ликвидности	> 3,00	3,00 - 2,00	< 2,00
3.2. Коэффициент быстрой ликвидности	> 0,80	0,80 - 0,70	< 0,70
3.3. Коэффициент абсолютной ликвидности	> 0,30	0,30 - 0,20	< 0,20
4. Показатели оценки деловой активности			
4.1. Коэффициент устойчивости экономического роста	> 0,18	0,18 - 0,11	< 0,11
4.2. Рентабельность инвестированного капитала	> 0,13	0,13 - 0,10	< 0,10
4.3. Коэффициент оборачиваемости инвестированного капитала	> 3,0	3,0 - 1,0	< 1,0
4.4. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	> 6,0	6,0 - 4,0	< 4,0
4.5. Норма прибыли	> 0,25	0,25 - 0,10	< 0,10
4.6. Коэффициент дивидендного выхода	> 0,35	0,35 - 0,20	< 0,20
4.7. Рентабельность обыкновенной акции	> 0,20	0,20 - 0,10	< 0,10

Критерием высокого рейтинга финансового состояния является наибольшая сумма баллов по всем показателям. При этом выделяются четыре рейтинговые группы, характеризующие степень устойчивости финансового состояния промышленных предприятий (таблица 5) акционерного типа (вариант 1) и неакционерного типа (вариант 2). Так как ОАО МЭЗ «Лискинский» является предприятием акционерного типа, то определение типа финансовой устойчивости нами осуществлялось

по первому варианту рейтинговых групп.

Данная методика рейтинговой оценки финансового состояния промышленного предприятия может служить в качестве одного из инструментов анализа инвестиционной привлекательности. Нами она позиционируется как методика мониторинга финансовой устойчивости промышленного предприятия, позволяющая определить стадию жизненного цикла его устойчивости.

Таблица 5 – Рейтинговые группы, характеризующие стадию жизненного цикла финансовой устойчивости промышленного предприятия

Рейтинговая группа	Количество баллов	
	Вариант 1	Вариант 2
1. Абсолютно устойчивое (отличное) финансовое состояние	42	36
2. Относительно устойчивое (хорошее) финансовое состояние	38 - 41	32 - 35
3. Относительно неустойчивое (удовлетворительное) финансовое состояние	27 - 37	21 - 31
4. Абсолютно неустойчивое (неудовлетворительное) финансовое состояние	14 - 26	12 - 20

Пример мониторинга финансовой устойчивости ОАО МЭЗ «Лискинский» на основе рейтинговой оценки и определения стадии жизненного цикла финансовой устойчивости исследуемого нами промышленного предприятия на начало 2011 года отражен в таблице 6.

Таблица 6 – Мониторинг финансовой устойчивости ОАО МЭЗ «Лискинский» на основе рейтинговой оценки на начало 2011 года

Наименование финансового коэффициента	Значение	Баллы
1.1. Доля оборотных активов в имуществе	0,03	1
1.2. Доля денежных средств и краткосрочных финансовых вложений в оборотных активах	0,003	1
2.1. Коэффициент финансовой независимости	0,40	1
2.2. Коэффициент структуры заемного капитала	0,98	3
3.1. Коэффициент текущей ликвидности	2,10	2
3.2. Коэффициент быстрой ликвидности	0,90	3
3.3. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,01	1
4.1. Коэффициент устойчивости экономического роста	0,004	1
4.2. Рентабельность инвестированного капитала	0,002	1
4.3. Коэффициент оборачиваемости инвестированного капитала	0,11	1
4.4. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	0,25	1
4.5. Норма прибыли	0,02	1
4.6. Коэффициент дивидендного выхода	0	1
4.7. Рентабельность обыкновенной акции	0	1
Итого	x	19

Опираясь на градацию рейтинговых групп, характеризующих стадию жизненного цикла финансовой устойчивости промышленного предприятия и полученное нами рейтинговое число, равное 19, можно заключить, что ОАО МЭЗ «Лискинский» имеет абсолютно неустойчи-

вое (неудовлетворительное) финансовое состояние или кризисную стадию жизненного цикла финансовой устойчивости.

Исходя из значений индикаторов (финансовых коэффициентов) мониторинга финансовой устойчивости нами предложены следующие

мероприятия по обеспечению благоприятного финансового состояния предприятия:

- повышение рентабельности продаж путем роста выручки, опережающего роста прибыли и сокращения издержек. Для этого возможно освоение новых рынков сбыта, расширения ассортимента продукции. Можно осуществлять инвестиции.

- увеличение доли наиболее ликвидных активов (денежных средств и краткосрочных финансовых вложений) в оборотных активах.

- повышение доли собственного капитала в имуществе предприятия путем сокращения задолженности и наращивания собственных источников финансирования в виде прибыли.

- возмещение просроченной дебиторской задолженности посредством факторинга.

Мониторинг финансовой устойчивости ОАО МЭЗ «Лискинский»

на основе рейтинговой оценки необходимо проводить на каждую дату составления отчетности. При этом каждое последующее значение оценки важно сравнивать с предыдущим, выстраивая кривую жизненного цикла финансовой устойчивости пред-

приятия. Именно на таком графике будет наглядно видна история функционирования предприятия и прогнозы дальнейшего развития.

Своевременное выявление в процессе финансового мониторинга возможности и причин изменения фазы жизненного цикла финансовой устойчивости в сторону её обеспечения (достижение абсолютной и нормальной устойчивости) или фаз её потери (переход к неустойчивому и кризисному типам) позволят умело манипулировать величиной и структурой имущества, финансовыми ресурсами и конкурентными преимуществами предприятия для достижения его стратегических целей.

Литература:

1. Илышева Н.Н. Анализ финансовой отчетности: учебник / Н.Н. Илышева, С.И. Крылов. - М.: Финансы и статистика, 2011. - 480с.

2. Круш З.А. Мониторинг финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий: становление и развитие / З.А. Круш, Л.А. Запорожцева. – Воронеж: ИСТОКИ, 2008. – 137с.

3. Шеремет А.Д. Финансы предприятий. / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 343 с.

ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ КАК ОСНОВА РЕИНЖИНИРИНГА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Ю.В. ТКАЧЕВА,

ассистент кафедры финансов и кредита

Современные стандарты качества предполагают ориентирование системы менеджмента на управление бизнес-процессами, рациональная организация которых и определяет жизнеспособность предприятий. Эти тенденции не обходят стороной и сельское хозяйство.

В самом общем представлении бизнес-процесс любой коммерческой организации можно охарактеризовать как последовательную, направленную на устойчивое длительное генерирование прибыли деятельность хозяйствующих субъектов. Особенностью сельскохозяйственных предприятий является то, что последняя осуществляется в аграрной сфере и имеет определенную структуру и внутреннюю систему, связанную с преобладающим значением биологических и технологических процессов.

Для описания бизнес-процессов существует множество моделей, основанных на различных признаках, и представляющих собой определение того кто, в какое время и с какими затратами должен действовать, чтобы получить конечный результат. Классической финансовой моделью бизнес-процессов, на кото-

рую можно надстроить все остальные подходы, является, на наш взгляд, всем известная формула Д-Т-Д', отражающая основные стадии хозяйственного оборота. В этой схеме выделим следующие блоки:

1. Обоснование и выбор размера производства, его специализации и характера.
2. Формирование экономического потенциала в соответствии с финансовыми возможностями предприятия.
3. Реализация экономического потенциала в процессе производства.
4. Возмещение вложенных ресурсов посредством продажи полученной сельскохозяйственной продукции по различным каналам
5. Оценка эффективности вложений и поиск путей их рационализации.

Иерархия всех процессов предприятия при организации бизнес-процессов сельскохозяйственных предприятий представлена на рисунке 1. Их основой выступают биологические процессы, а вершиной – интеграционные, характеризующие взаимодействие внешней и внутренней среды деятельности.



Рисунок 1 – Совокупность хозяйственных процессов сельскохозяйственного предприятия

Логично предположить, что организация бизнес-процессов может быть признана эффективной только при выполнении таких главных принципов коммерческого расчета, как обеспечение самокупаемости текущей хозяйственной деятельности и самофинансирования сельскохозяйственного предприятия в предстоящем периоде, а также исполнение финансовых обязательств перед государством, кредиторами, работниками и другими контрагентами.

В противном случае хозяйствующему субъекту угрожает несостоятельность.

Несостоятельность – это нежелательная характеристика состояния предприятия, требующая мгновенного реагирования и формирующая угрозу банкротства. Несмотря на то, что существуют её различные виды – экономическая, деловая и прочие – именно финансовая несостоятельность генерирует наиболее опасные и глубинные поражения деятельности экономических субъектов.

Практически доказано, что в сельском хозяйстве сохранить стоимость финансовых ресурсов, вложенных инвесторами, и достигнуть баланса интересов контрагентов можно только при восстановлении и обеспечении нормальной и эффективной производственно-коммерческой деятельности несостоятельного субъекта. В этом деле должны быть задействованы все инструменты для качественного преобразования бизнес-процессов, что позволяет сгладить негативные последствия внешней регламентации финансовых отношений предприятий-банкротов и максимально эффективно реализовать внутренние планы финансового оздоровления.

Для этих целей обычно применяются механизмы реинжиниринга, который может трактоваться как:

1) процесс оздоровления предприятий, фирм, компаний посредством подъема технических решений на новый уровень (кризисный реинжиниринг);

2) создание принципиально новых эффективных бизнес-процессов в управлении, которых прежде не было в организации, на предприятии, (реинжиниринг развития).

Каждый из них имеет свою цель, преимущества и недостатки, но различается объемом проводимых мероприятий, носящих преимущественно радикальный характер. Поэтому прежде чем применять какие-либо инструменты необходимо иметь четкое представление о характере, типе и объемах финансовых нарушений. Так как несостоятельность является главным признаком нежизнеспособности предприятия, то её диагностика, на наш взгляд, способна обеспечить руководство информацией для выбора наиболее оптимальной модели реинжиниринга, а возможно - и их комбинирования.

ния.

Диагностика финансовой несостоятельности - процесс исследования состояния и результатов деятельности организации в целях качественного выявления и количественного измерения индикаторов кризисных тенденций и моментов, провоцирующих её формирование, а также причин образования и целесообразных путей их нивелирования при комплексном оздоровлении всех хозяйственных процессов. Так как несостоятельность характеризуется с текущих и перспективных позиций, то диагностирование несостоятельности по специально разработанной нами превентивно-аддитивной модели позволяет четко идентифицировать тип, стадию и характер финансовой несостоятельности сельскохозяйственного предприятия (табл. 1).

Таблица 1 Типы финансовой несостоятельности сельскохозяйственных предприятий и их основные характеристики, диагностируемые по превентивно-аддитивной модели

Показатель несостоятельности (П)	Тип финансовой несостоятельности (состоятельности)	Масштаб проявления кризисных тенденций	Вероятность банкротства	Степень и стадия несостоятельности
[0; 0,25)	Катастрофическая несостоятельность (5-я группа)	Финансовая катастрофа	Очень высокая	Явное банкротство
[0,25; 0,5)	Критическая несостоятельность (4-я группа)	Глубокий финансовый кризис	Высокая	Стадия развития несостоятельности
[0,5; 0,75)	Кризисная финансовая несостоятельность (3-я группа)	Начало финансового кризиса	Средняя	
[0,75; 1)	Предкризисная финансовая несостоятельность (2-я группа)	Финансовая нестабильность	Низкая	Стадия зарождения финансовой несостоятельности
1	Базисная состоятельность (1-я группа)	Финансовое благополучие	Ничтожная	Состоятельность

Интегрированная оценка соответствующих маркеров (П) позволяет идентифицировать несостоятельность предприятия на единичном отрезке, а затем, соответственно характеристикам типа несостоятельности, спроецировать сценарий развития экономического субъекта. Для предприятий первой группы может быть рекомендован реинжиниринг развития, а для всех остальных – кризисный реинжиниринг, подразумевающий прежде всего финансовое оздоровление этих предприятий, а затем, по возможности, и их развитие. К сожалению, большинство предприятий сельского хозяйства в той или иной степени являются несостоятельными, поэтому для отрасли наиболее актуальна потребность в оздоровлении бизнес-процессов.

Сама по себе задача по финансовому оздоровлению (если рассматривать его широко и учитывать необходимость восстановления не только платежного, но и финансового равновесия) может быть сведена к балансированию потребностей в капитале и возможности его привлечения: реструктуризация, целевое финансирование и кредиты, инвестиционные проекты и другие антикризисные мероприятия, в конечном счете, определяют «цену» финансовых ресурсов. В свою очередь, возможность их привлечения прямо зависит от финансового состояния предприятия и потенциальной доходности его активов. Если баланс найден, то оздоровление, на наш взгляд, целесообразно. Однако иногда перед менеджментом предприятия ставится

более сложная задача: если привлекаемых ресурсов недостаточно, то необходимо так сократить потребности, чтобы обеспечить достаточный уровень доходности. В этом процессе полагаем целесообразным использование операционного анализа, который позволяет установить функциональную взаимосвязь затрат и финансового результата деятельности:

Эта модель позволяет характеризовать стоимостное выражение вложенных в производственно-коммерческую деятельность ресурсов как постоянные или переменные затраты, что формально закреплено в различных документах, отражающих различные аспекты учетной, финансовой, инвестиционной, кадровой и других политик. Такой подход позволяет предположить возможность варьирования характера приложения каждого вида материальных и нематериальных ресурсов при воздействии на них интенсивных и экстенсивных факторов. Тогда управление их взаимосвязью способно обеспечить качественный скачок эффективности используемого предприятием капитала.

Апробация такой системы на основе сценарного подхода позволит выработать желаемые модели развития несостоятельного предприятия. Если в результате реализации системы мероприятий оценка предприятия улучшится, то проведенные мероприятия реинжиниринга можно будет признать эффективным.

$$\text{Прибыль} = (\text{Цена единицы} - \frac{\text{Переменные затраты на единицу}}{\text{Количество продукции, оказанных услуг или выполненных работ}}) \times \text{Количество продукции, оказанных услуг или выполненных работ} - \text{Постоянные затраты} \quad (1)$$

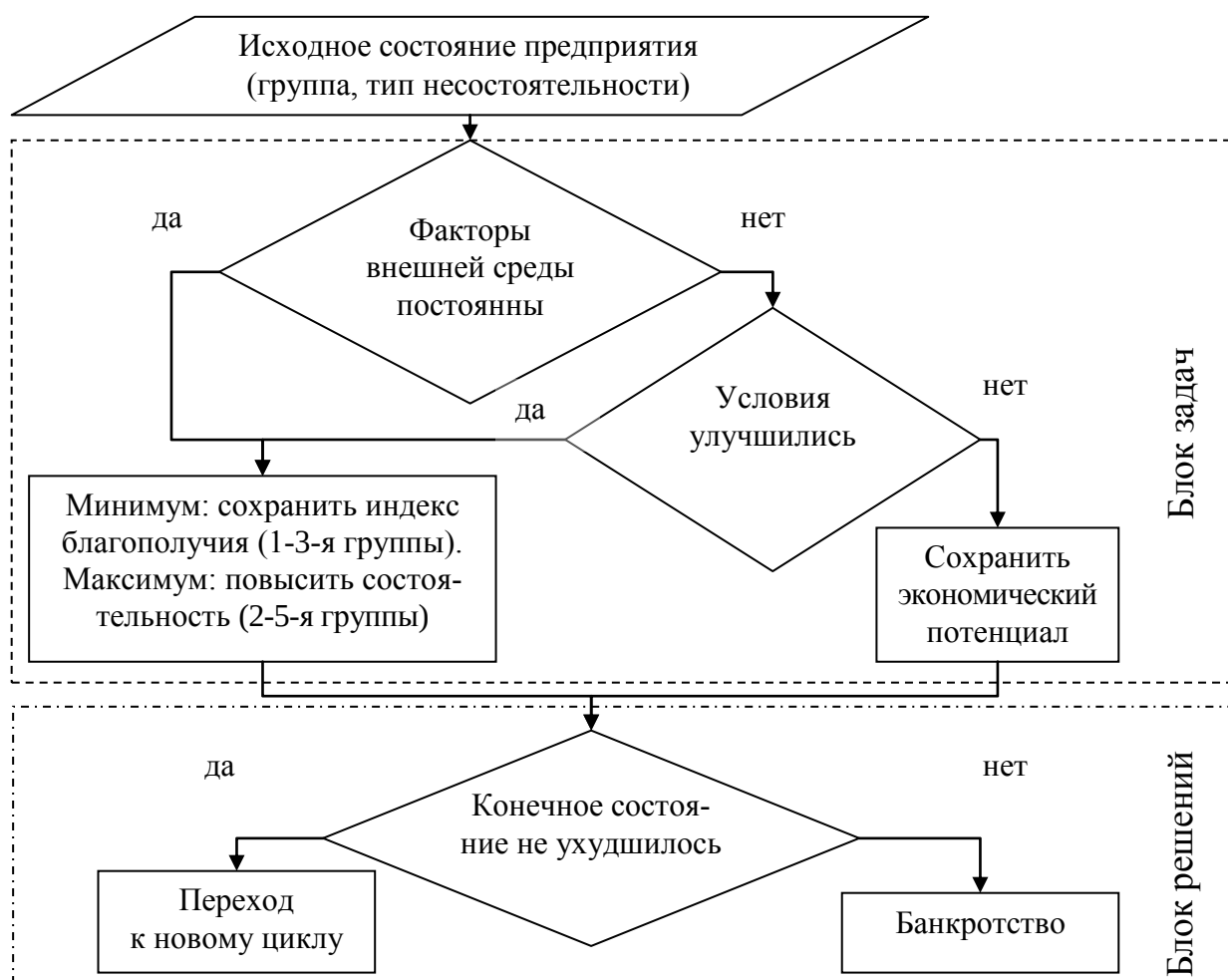


Рисунок 1 – Логическая схема сценарного подхода к развитию сельскохозяйственного предприятия на основании типологии финансовой несостоятельности

Таким образом, диагностика финансовой несостоятельности позволяет выбрать и отследить правильное направление реинжиниринга бизнес-процессов, который подразу-

мекает стратегическую диверсификацию производственно-коммерческой деятельности сельскохозяйственного предприятия.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ БАНКРОТСТВА ДЛЯ ФИНАНСОВО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

З.А. КРУШ,

профессор кафедры финансов и кредита,

И.В. СЕДЛОВ,

доцент кафедры финансов и кредита

Практика последних десятилетий показала, что в результате диспаритета цен, превышения цены кредита над эффективностью активов, неудовлетворительной организации производства и менеджмента многие сельскохозяйственные предприятия РФ оказались в кризисном или предкризисном состоянии.

Институт банкротства в РФ разработан достаточно подробно как в экономическом, так и в юридическом аспектах. Однако, учитывая особенности сельскохозяйственного производства (неразвитость рынка земли, социальную значимость агроформирований для трудоузанности сельского населения и т.д.), главным для этой сферы деятельности является не столько знание процедур банкротства, сколько возможность предвидения несостоятельности, предотвращения банкротства и финансово-оздоровления агроформирований.

Этим обусловлена настоятельная необходимость формирования и использования эффективного механизма предотвращения банкротства в процессе финансово-технологического оздоровления сельскохозяйственных предприятий.

Формирование механизма предотвращения банкротства с целью финансово-технологического оздоровления предприятий мы полагаем целесообразным осуществлять в

следующей последовательности:

1 этап. Разработка методики определения стадий финансовой несостоятельности предприятий;

2 этап. Совершенствование интегральных методов прогнозирования вероятности банкротства предприятий;

3 этап. Построение методики использования результатов диагностики в процессе финансово-технологического оздоровления сельскохозяйственных предприятий

Экономический механизм предотвращения банкротства является, на наш взгляд, комплексным понятием, затрагивающим производственно-коммерческую, организационную, управленческую, финансово-кредитную и др. сферы деятельности предприятия, связанные с преодолением кризисных явлений и финансовым оздоровлением хозяйствующего субъекта.

В зависимости от стратегических целей антикризисного процесса в составе экономического механизма предотвращения банкротства полагаем целесообразным выделить два сценария:

1) предотвращения несостоятельности

2) преодоления несостоятельности.

Первый затрагивает управленческие решения по недопущению кризиса и несостоятельности, а второй – по выходу из кризиса, восстановлению платежеспособности и ликвидности предприятия. Выявленный уровень кризисного состояния определяет содержание соответствующей финансовой политики по отношению к формированию капитала, прибыли, оборотным средствам, инвестициям в основные активы и другим звеньям финансовых отношений, конкретизируемой впоследствии в соответствующих каждом сценарию планах финансового оздоровления предприятий.

Представим результаты исследований по обозначенным этапам.

Этап 1. Одной из важнейших функций эффективного менеджмента, необходимой для успешного развития предприятия является объективная оценка его финансового состояния. Методы финансового анализа, предлагаемые разными авторами для оценки финансово-экономического состояния банков, промышленных и коммерческих предприятий, часто не применимы для предприятий сельского хозяйства, так как не учитывают особенности отрасли — сезонность, недостаточную эффективность использования основных средств, большой объем социальных обязательств и др.

Экономический механизм предотвращения банкротства напрямую зависит от выявленной в процессе экономического анализа стадии финансовой несостоятельности или уровня неэффективности финан-

сово-хозяйственной деятельности соответствующего предприятия.

Инструментом для этого служит группировка предприятий по их финансовому положению. В условиях, когда большое число сельскохозяйственных предприятий РФ неплатежеспособно, возникает необходимость использования инструмента, с помощью которого можно было бы оперативно и точно отнести предприятие к той или иной группе по исходному уровню его финансово-экономического благополучия (неблагополучия). Такая дифференциация необходима, так как одни и те же меры по-разному эффективны для предприятий разных групп.

В разработанной нами для развития экономического механизма предотвращения банкротства методике ранжирования предприятий по уровню эффективности финансово-хозяйственной деятельности или несостоятельности наряду с широко применяемыми финансовыми показателями ликвидности и доходности, рассчитанными по данным финансовой отчетности, используются также тестовые вопросы характеризующие финансово-кредитную дисциплину. Они позволяют быстро и качественно оценить уровень финансовой состоятельности предприятия в разные временные периоды.

Результаты оценки результатов анализа позволяют отметить, что в разработанной нами методике классификации АКО по уровню финансовой устойчивости или несостоятельности устранены многие недостатки, присущие другим современным методикам. В частности, ее

применение позволяет более глубоко дифференцировать предприятия по уровню (стадиям) их эффективности или несостоятельности. Кроме того, в ней отсутствует весьма спорный прием балльной оценки коэффициентов, что присуще, к примеру, методике Правительства РФ (2002 г.). В зависимости от группы финансовой несостоятельности АКО можно разрабатывать дифференцированные базовые условия реструктуризации долгов. Кроме того, новая методика применима для выявления направлений оказания селективной бюджетной поддержки, разработки дифференцированных условий кредитования и в других случаях.

Ранжирование предприятий по типам их финансовой устойчивости и уровню (стадии) несостоятельности, по бухгалтерской отчетности и результатам тестирования, на наш взгляд, более применимо для сельскохозяйственных предприятий, т.к. значительно расширяет возможности принятия альтернативных управленческих решений по финансовому оздоровлению в рамках использования экономического механизма предотвращения банкротства.

Этап 2. Несостоятельность (а иногда даже возможность ее появления) может нанести значительный ущерб как самому предприятию, так и его кредиторам – поставщикам, банкам и т.д. Поэтому для защиты государственной, корпоративной и частной собственности от кризисов необходимы эффективные инструменты прогнозирования банкротства.

Анализ показал, что известные в настоящее время методики прогно-

зирования вероятности банкротства не обеспечивают достаточной достоверности полученных результатов. Распространенные модели дискриминантного анализа также не обеспечивают высокой точности прогнозирования банкротства в связи с тем, что весовые значения коэффициентов, разработанные зарубежными авторами, рассчитаны для условий, существенно отличающихся от российских: иных темпов инфляции, параметров макро- и микроэкономики, других уровней фондо-, энерго- и трудоемкости производства, производительности труда и др. факторов, провоцирующих опасность банкротства.

Нерешенной, хотя по-прежнему актуальной, остается задача построения модели прогнозирования финансово-платежного кризиса, являющегося, в конечном счете, основой большей части банкротств сельскохозяйственных предприятий. Например, симптомом банкротства является неплатежеспособность предприятия в течение определенного срока и в определенной сумме, его причиной – выступает неликвидность активов, а его фактором – неудовлетворительная структура имущества и капитала. Учитывая такую связь денежных и финансовых факторов, мы построили, используя метод нечетких множеств и корреляционно-регрессионный анализ, такую модель, апробировав ее качество по данным сельскохозяйственных предприятий Воронежской области.

Завершив диагностику, по результатам которой вполне обоснованно определяется стадия и уровень

кризисного состояния предприятия, разрабатывается его финансовая политика и план финансово-технологического оздоровления с целью предотвращения банкротства.

Этап 3. На современном этапе большинство АКО нуждаются не только в оздоровлении финансов, но и в эффективных мерах по поддержанию производства, являющегося исходной базой и одновременно результатом соответствующего уровня обеспеченности денежными фондами.. Поэтому, на наш взгляд, более целесообразно в составе практической реализации экономического механизма предотвращения банкротства разрабатывать на несостоятельных предприятиях не план финансового оздоровления (как это принято в настоящее время), а план финансово-технологического оздоровления, в состав которого должны войти как финансовые, так и технологические мероприятия.

Меры финансово-технологического оздоровления необходимо увязать со стадиями кризисного состояния предприятий.

Для повышения эффективности производства АКО Воронежской области необходимо использовать внутренние резервы, использовать все возможности государственной финансовой поддержки, применить современные инструменты финансового менеджмента в рамках специально разработанной модели эффективного экономического механизма предотвращения банкротства.

Данный механизм следует разрабатывать для каждой группы хозяйств с учетом их исходного финансово-экономического состояния и других факторов (территориальной принадлежности, специализации, обеспеченности материальными и финансовыми ресурсами, квалификации кадров и т.д.).

Разработка эффективного экономического механизма предотвращения банкротства и его использование для финансового оздоровления будет способствовать сохранению действующих предприятий и их устойчивому развитию.

МЕХАНИЗМ ВЫБОРА И РАЗРАБОТКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ

З.А. КРУШ,
профессор кафедры финансов и кредита,
А.Л. ЛЕВАНОВА,
ассистент кафедры финансов и кредита

В рыночных условиях принятие эффективных финансовых решений во многом определяется рациональностью постановки задач учетной и финансовой политики субъектов хозяйствования. В практике российских предприятий, в том числе и сельскохозяйственных, превалирует поверхностный подход к данной проблеме, обычно ограничивающийся лишь разработкой учетной, инвестиционной политики и политики распределения прибыли. При этом недооценивается факт того, что генератором прибыли и источником инвестиций является эффективная текущая деятельность, обеспечиваемая рациональным управлением оборотными активами и пассивами. Поэтому каждая операция, осуществляемая в рамках уставной деятельности, должна быть направлена на достижение финансовой устойчивости предприятия. Решение этой задачи основывается на разработке эффективной политики управления оборотным капиталом.

Для выбора и построения предприятием финансовой политики управления своей текущей деятельностью нами была поставлена задача: определить характер и параметры взаимосвязи типов политики формирования оборотного капитала с финансовым состоянием предприятия и

рекомендовать для использования наиболее эффективную из них.

Для ее решения были проведены исследования и систематизация базовых методик оценки финансового состояния с целью выявления их взаимосвязи с величиной и структурой оборотного капитала, формируемых под воздействием использования того или иного типа политики. Было установлено, что большинство из них прямо или косвенно связано со структурой оборотного капитала. Наиболее убедительно влияние структуры оборотного капитала, и, следовательно, типа финансовой политики на финансовое состояние (устойчивость или кризисное развитие) предприятий представлено в методике, основанной на сопоставлении абсолютных сумм запасов и затрат с экономически обоснованными источниками.

Оценка финансового состояния 63 сельскохозяйственных предприятий Семилукского, Хохольского, Нижнедевицкого, Лискинского и Аннинского районов Воронежской области по вышеназванной методике позволила выявить ряд закономерностей.

1. Финансовая устойчивость и опасность кризисного развития предприятия определяются соотношением между оборотными активами, классифицированными по форме

функционирования в воспроизводственном процессе, и финансово-кредитными ресурсами, сгруппированными по экономическому содержанию.

2. Изменение величины и структуры источников оборотных средств оказывает решающее влияние на финансовое состояние предприятия. Если при неизменном объеме оборотных активов увеличивается часть, формируемая за счет соб-

ственных источников и не просроченного краткосрочного кредита, то финансовое состояние предприятия улучшается. Противоположная ситуация возникает, когда доля запасов и затрат увеличивается, а предприятие не имеет возможности для обеспечения соответствующего роста величины собственного капитала и привлечения краткосрочного кредита (табл. 1, 2 и 3).

Таблица 1. Влияние финансового состояния на структуру оборотного капитала сельскохозяйственных предприятий Воронежской области, на начало 2009 г.

Типы финансового состояния сельскохозяйственных предприятий	Количество предприятий в группе	Структурные показатели, в % к итогу								
		Оборотные активы в имуществе	Структура оборотных активов				Структура источников формирования оборотных активов			
			Производственные оборотные активы	Активы в сфере обращения		Соотношение затрат и запасов	Собственный оборотный капитал	Краткосрочные кредиты и займы	Кредиторская задолженность и прочие источники	Коэффициент обеспеченности запасов и затрат экономически обоснованными источниками
				Всего	в том числе дебиторская задолженность					
Устойчивый	24	50,1	50,8	49,2	24,8	1,1	63,5	25,9	10,6	1,62
Неустойчивый	33	60,8	58,5	41,5	28,5	1,3	37,9	40,3	21,8	1,08
Кризисный	6	40,2	51,1	48,9	29,1	1,6	-28,9	94,4	34,5	0,80

Оценка взаимовлияния типа политики управления оборотными активами и их источниками и финансового состояния, представленного в этих таблицах, позволила установить, что между ними имеется существенная, обладающая сложным характером взаимосвязь:

1) создание запасов и затрат в сумме, не превышающей величины собственных и заемных источников при достаточной обеспеченности собственными оборотными средствами, формирует финансовую устойчивость предприятия; их равенство при недостаточном коэффи-

циенте собственных оборотных средств – финансовую неустойчивость, а использование экономически необоснованных источников при отсутствии собственного оборотного капитала – кризисное финансовое состояние;

2) рост удельного веса оборотных активов в имуществе и собственного оборотного капитала в источниках до определенного уровня приводит к повышению финансовой устойчивости, а после его превышения (как и при недостатке оборотных активов и собственных оборотных средств) – к снижению.

Таблица 2. Влияние типа политики управления оборотными активами на финансовое состояние аграрных предприятий Воронежской области, на начало 2009 г.

Группы предприятий по типам политики управления оборотными активами	Количество предприятий в группе	Коэффициент текущей ликвидности	Коэффициенты финансовой устойчивости			Рентабельность, %				Тип финансового состояния
			собственных оборотных средств	маневренности	плечо финансового рычага	оборотного капитала	собственного капитала	продаж	производства	
Агрессивный	20	1,8	0,44	0,53	1,77	14,7	12,8	14,1	16,5	кризисный
Умеренный	5	3,5	0,72	0,44	0,2	35,5	21,7	26	35,1	устойчивый
Консервативный	38	1,7	0,42	0,69	1,22	9,3	12,6	12,1	13,8	неустойчивый

Выявленный характер влияния типов политики управления оборотным капиталом на финансовое состояние сельскохозяйственных предприятий (табл. 2 и 3) и последующее воздействие типа финансовой устойчивости на структуру оборотных ак-

тивов и их источников (табл. 1) позволили нам считать эту взаимосвязь важнейшим фактором разработки эффективной финансовой политики, обеспечивающей финансовую устойчивость агроформирований.

Таблица 3. Влияние типов политики управления источниками оборотных средств на рыночные коэффициенты, характеризующие финансовое состояние аграрных предприятий Воронежской области, на начало 2009 г.

Группы предприятий по типам политики управления источниками оборотных активов	Количество предприятий в группе	Показатели ликвидности и платежеспособности			Коэффициенты финансовой устойчивости			Рентабельность, %			
		Коэффициент текущей ликвидности	Степень платежеспособности	Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	автономии	маневренности	плечо финансового рычага	оборотного капитала	активов	собственного капитала	продаж
Кризисный	6	0,8	22,2	0,8	0,2	-0,7	4	-2	1	7	-2
Компромиссный	6	1,1	13,5	1,2	0,2	0,2	3,7	8	1	5	7
Агрессивный	9	1,4	10,8	1,8	0,1	1,3	6,7	10	2	13	10
Умеренный	13	2,1	6,8	2,2	0,5	0,8	1	13	7	14	13
Консервативный	29	5,4	2	1,4	0,8	0,5	0,2	27	13	17	22

Учитывая различный исходный уровень финансового состояния сельскохозяйственных предприятий, а также выявленные в процессе исследований параметры структуры оборотного капитала, формирующие

финансовую устойчивость, нами разработаны сценарии практического применения политики управления оборотным капиталом, детализированные по типам финансового состояния агроформирований (рис.).



Рисунок 1 – Механизм применения финансовой политики управления оборотным капиталом сельскохозяйственными предприятиями с различным исходным типом финансового состояния предприятия

Условные обозначения, используемые на рисунке: ФНСКоБ – фактическое наличие собственного оборотного капитала; Нс – совокупный норматив собственных оборотных средств; Кск_{об} – коэффициент собственных оборотных средств; ДЗ/КЗ – соотношение дебиторской и кредиторской задолженности; Кт.л – коэффициент текущей ликвидности; Кзз – коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственным оборотным капиталом; Рск_{об} – рентабельность собственного оборотного капитала; Р_{обА} – рентабельность оборотных активов; ЭФР – эффект финансового рычага; ПФР – плечо финансового рычага.

Для практического применения сценарного подхода к выбору политики управления оборотным капиталом все аграрные предприятия подразделяются на три группы. В зависимости от отнесения предприятия к той или иной группе разрабатывается соответствующая стратегия и тактика управления оборотным капиталом.

Первая группа – это предприятия с абсолютным и нормальным уровнем финансовой устойчивости. На таких предприятиях целесообразно повышать эффективность политики управления и оборотными активами, и их источниками. В соответствии с этими целями предлагается применение умеренной политики по отношению к оборотным активам и их источникам. Сформированную чрезмерно высокую величину собственного оборотного капитала целесообразно, на наш взгляд, снизить до суммы совокупного норматива, направив излишек собственных финансовых ресурсов на финансирование инвестиций и инноваций. Это позволит повысить эффективность использования собственных средств. Оборотные активы собственного производства целесообразно формировать в размере

полной плановой потребности.

По второй группе, - предприятия с неустойчивым финансовым положением, - основное внимание целесообразно уделить жесткому регулированию и, следовательно, повышению качества финансового и производственного управления оборотными активами. Это связано с тем, что аграрные предприятия данной группы при высоком и/или достаточном значении коэффициента собственных оборотных средств часто формируют слишком высокие запасы материальных оборотных средств, которые не покрываются собственными и заемными источниками и требуют высокой кредиторской задолженности. В связи с этим им предлагается изменить политику формирования оборотных активов: по отношению к активам собственного производства целесообразно применение умеренной политики, а по отношению к покупным оборотным средствам – агрессивной, «с колес». Это позволит при сохранившемся уровне обеспеченности собственным оборотным капиталом улучшить финансовое положение агроформирований.

Третья группа – предприятия с кризисным финансовым состоянием. Начальная цель политики управления оборотным капиталом этой группы предприятий – сформировать минимальный уровень собственного оборотного капитала (в критическом размере – 10% от общей величины), а затем постепенно достичь оптимального значения (50-60%).

Это предполагает задействование всех механизмов управления предприятием: производственного, маркетингового, финансового и дру-

гих. Для этой группы целесообразно обеспечить привлечение инвестиций с последующими мероприятиями по реструктуризации долгов, реструктуризации бизнеса, совершенствованию экономических отношений с контрагентами.

Преимущество сценарного подхода состоит в простоте его конструирования и понимания, а также большей детализации исходных вариантов, дифференцированных по исходному уровню финансового состояния предприятия. Это обеспечивает возможность поэтапного построения политики управления оборотным капиталом для экономически неустойчивых аграрных предприятий, нацеленной на переход от худшего финансового положения к лучшему.

Следуя типичным представлениям о финансовой политике, но выделив и конкретизировав специфику исследуемого объекта, – финансовой политики управления оборотным капиталом на сельскохозяйственных предприятиях, – мы разработали алгоритм ее построения, состоящий из

следующих этапов: исследование факторов внешней и внутренней среды, комплексная оценка финансового состояния предприятия, определение общего периода практической реализации политики, разработка стратегии и тактики в разрезе наиболее важных групп оборотных активов и их источников, обеспечение сочетаемости политики по оборотным активам и пассивам, оценка эффективности и мониторинга системно-целевой политики.

Сценарный подход к выбору политики управления оборотным капиталом, дифференцированный по исходному уровню финансового состояния предприятия, и детализированный алгоритм ее построения позволит каждому сельскохозяйственному предприятию в соответствии со своими особенностями (финансовыми возможностями, предпочтениями собственников и квалификацией управленческого персонала) разработать политику управления оборотным капиталом, обеспечивающую его устойчивость.



ОЦЕНКА СТАДИЙ И МАСШТАБОВ КРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ОСНОВА АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ

С.В. СЛЕПОКУРОВ,

ассистент кафедры финансов и кредита

Кризисное развитие отражается на финансах сельскохозяйственных предприятий (обесценении активов, утрате капитала, убытках, отсутствии денежных средств, неэффективности инвестиций, возникновении риска банкротства, изменении форм финансовых отношений и др.) и ведет к банкротству.

Основным инициатором банкротства в России является государство в лице Федеральной налоговой службы, а в последние годы и сами организации: количество заявлений о самобанкротстве за период с 2006–2009 гг. выросло с 7% до 23 %.

Сложившаяся общефедеральная практика характерна и для исследованных нами 18 сельхозпредприятий–банкротов Воронежской области, из которых в восьми случаях банкротство инициировали сами хозяйства, в пяти – ФНС и еще в пяти – конкурсные кредиторы.

В общероссийской отраслевой структуре банкротств удельный вес банкротств сельхозпредприятий Воронежской области в пять раз превышает общефедеральный показатель. Если за 2008–2009 гг. по России этот показатель составил 5 и 3% соответственно, то в Воронежской области за аналогичный период 24 и 11%.¹

Тестирование пяти наиболее распространенных методик оценки

финансового состояния и шестнадцати моделей прогнозирования банкротства по 18 сельхозпредприятиям–банкротам на предмет оправданности оценки кризисного развития показала, что наиболее точные результаты представила методика оценки финансового состояния в соответствии с ФЗ от 9.07.2002 «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей», а также прогнозные модели У.Бивера, Э.Альтмана, Р.Сайфуллина и Г.Кадыкова, Д.Уилкокса.

Так, если сельхозпредприятия, признанные банкротами в 2005–2009гг., по методике Правительства РФ (2002г.) отнесены к самым худшим группам финансовой устойчивости (15 хозяйств - к V группе и 3 хозяйства-к IV группе), что соответствует действительности, то при использовании других методик фактические банкроты наблюдались в лучших и отсутствовали в худших группах финансового состояния.

Характерно, что результаты оценки критического исхода кризисного развития по этим относительно эффективным методикам в 50% по 57 действующим хозяйствам не оправдались (в 2010 г. ни одно из них не обанкротилось).

Такие результаты можно объяснить спецификой финансовых отношений этих сельхозпредприятий с государством (финансовой помощью, отсрочкой долгов и т.д.), устными со-

¹ Источник: составлено автором на основе отчетов о работе Арбитражного суда Воронежской области в 2002-2009 гг. - http://voronej.arbitr.ru/about/work_report

глашениями с кредиторами об отсрочке долгов и т.д.

Следовательно, использованные методики оценки финансового состояния и прогнозирования банкротства в неизменном виде не могут претендовать на приоритетное использование для оценки стадий и масштабов кризисного развития сельхозпредприятий.

Опираясь на экономическое содержание показателей, содержащихся в изучаемых методиках, мы пришли к выводу, что наиболее точную оценку кризисного развития хозяйств дают следующие показатели:

1. степень платежеспособности по текущим обязательствам;
2. коэффициент текущей ликвидности;
3. рентабельность активов;
4. коэффициент собственных оборотных средств;
5. коэффициент финансовой независимости.

Эти показатели, по сути, охватывают все существенные стороны деятельности сельхозпредприятий и характеризуют платежеспособность (денежный, поверхностный параметр) как величину, зависящую от двух финансовых аспектов:

1. ликвидности, обеспечивающей возможность погашения предстоящих платежей по обязательствам;
2. текущей доходности и накоплений, формирующих базу для устойчивого функционирования хозяйствующего субъекта.

Однако, дать комплексную оценку кризисного развития и риска банкротства предприятий с различным соотношением финансовых параметров, например, низкой ликвидностью и высокой доходностью или высокой ликвидностью и низкой доходностью они, к сожалению, не позволяют.

Модифицировав методику Сбербанка России, используемую для оценки кредитоспособности, путем замены коэффициентов абсолютной и промежуточной ликвидности на степень платежеспособности по текущим обязательствам и рентабельность активов с соответствующими весовыми значениями, мы попытались дать рейтинговую оценку показателей в целях определения стадии и масштаба кризисного развития сельхозпредприятий (табл. 1)

Для оценки фактических значений отдельных показателей, обозначенных в модели буквой К, использовались категории масштабов кризисного развития (легкий-2, тяжелый-3, катастрофический-4, предприятиям без признаков кризиса-1), а их рейтинговый показатель в баллах (категория х весовое значение показателя) – для оценки стадий кризисного развития (потенциальная, скрытая, острая преодолимая, острая непреодолимая).

При этом стадия и масштаб кризисного развития соотносятся между собой как целое и часть или, иными словами, как центральная и частная тенденции изменений.

Таблица 1 – Методика оценки стадий и масштабов кризисного развития сельскохозяйственных предприятий по рейтинговому показателю

Показатели	Важность показателя по значению	Масштаб кризисного развития (категория)				Весовое значение	Рейтинг (баллы)
		признаки кризиса отсутствуют	легкий	тяжелый	катастрофический		
		1	2	3	4		
Коэффициенты (К): текущей ликвидности	К	$K > 2$	$K = 2$	$2 \geq K > 1$	$K < 1$	0,42	-
финансовой независимости	К	$K > 0,6$	$K = 0,6$	$0,6 \geq K > 0$	$K < 0$	0,05	-
собственных оборотных средств	К	$K > 0,5$	$K = 0,5$	$0,5 \geq K > 0$	$K < 0$	0,21	-
рентабельности активов	К	$K > 4,75^{**}$	$K = 4,75$	$4,75 \geq K > 0$	$K < 0$	0,21	-
Степень платежеспособности по текущим обязательствам, * месяцев	К	$K < 1$	$K = 1$	$1 \leq K \leq 3$	$K > 3$	0,11	-

* В редакции Постановления Правительства РФ от 25.06.2003 №367 «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа»

** Соответствует годовой процентной ставке по депозитам Сбербанка России

Таким образом, каждому показателю (частной тенденции) разрабатываемой модели присвоено весовое значение, соответствующее экономической значимости показателя для оценки кризисного развития предприятия, а их значениям - категории от 1 до 4, равные количеству масштабов кризисного развития.

Перемножением значений категории и весового значения определяется величина баллов для каждого рассчитанного показателя, а их общая сумма составила рейтинговый показатель, который указывает на стадию кризисного развития согласно установленному интервалу.

Группировка 75 исследуемых предприятий Воронежской области (в составе которых 57 действующих и 18 банкротов) с помощью рейтинговой оценки позволила определить типичные характеристики стадий и масштабов кризисного развития хозяйств и предоставила возможность перехода к антикризисному управлению их те-

кущей деятельностью с учетом опасности банкротства (табл. 2).

Группе хозяйств с высоким рейтингом 1-1,05 баллов кризисное развитие угрожает лишь потенциально. Поэтому им будет разумно осуществлять профилактику кризисного развития (например, сокращение сроков инкассации дебиторской задолженности, передача в аренду неиспользуемого имущества, улучшение маркетинговой работы, консервация основных средств, диверсификация производства, проведение энерго- и ресурсосберегающих мероприятий).

Для хозяйств с рейтингом 1,05-2,42 баллов целесообразно ориентироваться на предупреждение кризисного развития благодаря, отказу от убыточных производств, деинвестированию, снижению потерь от брака, факторинга и т.д., а с рейтингом 2,42-3 баллов - на преодоление кризисного развития с помощью модернизации оборудования, продажи краткосрочных финансовых вложений, исполне-

ния обязательств инвестором или собственниками, составления мирового соглашения, реструктуризации долгов и др.

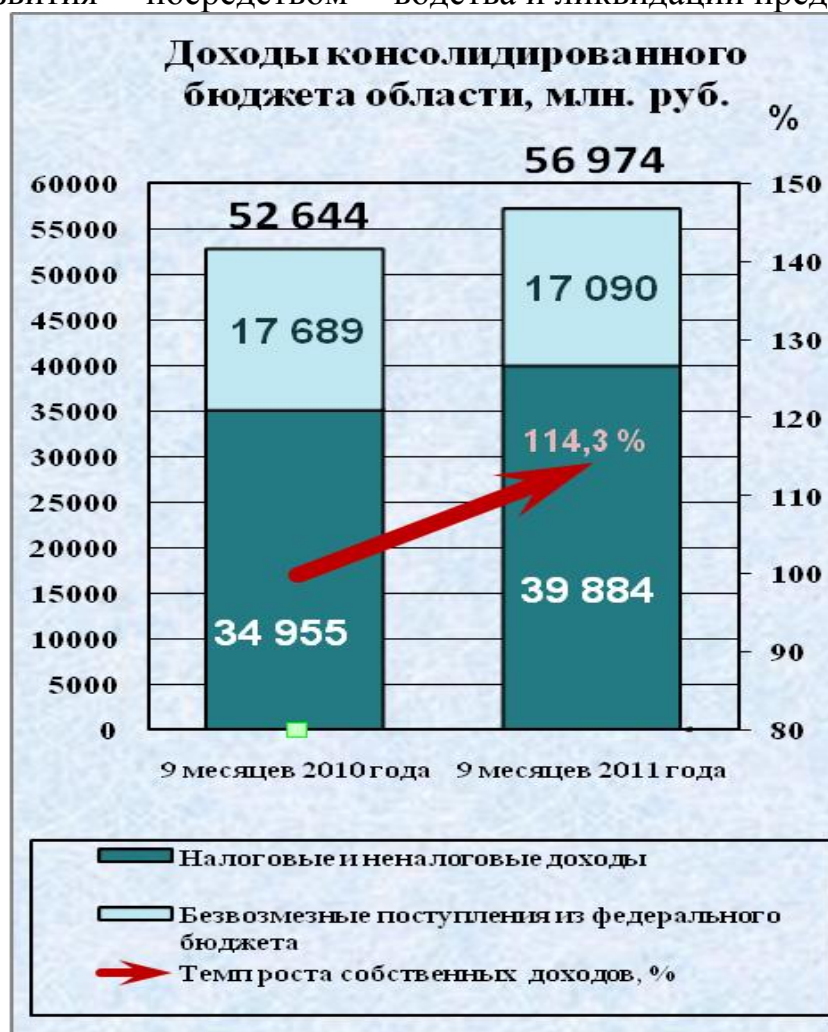
соглашения, реструктуризации долгов и др.

Таблица 2 – Типичные характеристики стадий и масштабов кризисного развития сельскохозяйственных предприятий

Сумма баллов	Стадия кризисного развития	Типичные характеристики
1-1,05	потенциальная	Доходные, финансово независимые, платежеспособные предприятия, инвестиционно привлекательные
1,05-2,42	скрытая	Безубыточные предприятия (с низкой прибылью), почти не имеют долгов, низкая инвестиционная привлекательность
2,42-3	острая преодолимая	На грани убыточности, большие и нарастающие долги, инвестиционно не привлекательные
>3	острая непреодолимая	Убыточные, финансово зависимые, неплатежеспособные, формально банкроты

Управление финансами в группе хозяйств с рейтингом больше 3 баллов необходимо ориентировать на минимизацию негативных последствий кризисного развития посредством

продажи непрофильных активов, конвертации долгов в уставный капитал и др. мероприятий, способствующих предотвращению конкурсного производства и ликвидации предприятия.



Бухгалтерский учет, налоги

НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ФОРМИРОВАНИЮ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ПО ОСАГО

Т.Н. ПАВЛЮЧЕНКО,

ассистент кафедры бухгалтерского учета и аудита

Экономика страховой организации, как и любой другой предпринимательской структуры, строится на принципах соизмерения в денежной форме своих доходов как результатов страховой деятельности и расходов, связанных с ее осуществлением.

В экономической теории понятие дохода рассматривается в широком смысле. Доходом страховщика называется совокупная сумма денежных поступлений на его счета в результате осуществления им страховой и иной, не запрещенной законодательством деятельности. В соответствии с ПБУ 9/99 «Доходы организации» доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников.

С финансовой точки зрения расходы являются «неблагоприятным» движением денежных средств (иного имущества), уменьшающим сумму собственного капитала организации. В соответствии с ПБУ 10/99 «Расходы организации» расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой органи-

зации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников.

Предметом основной деятельности страховой организации является предоставление страховых услуг в рамках заключенных договоров страхования, сострахования и перестрахования. В связи с этим доходами от обычных видов деятельности страховой организации считаются, прежде всего, поступления страховых премий от данных видов страховых операций. Основной статьей расходов страховщика являются выплаты страховых возмещений или страховых сумм при наступлении страховых случаев по заключенным договорам страхования, сострахования и перестрахования.

Эффективность работы страховой организации позволяет оценить сопоставление доходов и расходов. На сегодняшний день ведется активная работа по совершенствованию действующего механизма возмещения убытков в части налогообложения операций, осуществляемых страховщиками. Основные изменения коснулись порядка определения доходов и расходов организации при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций, для страховых компаний, осуществляющих выплаты по договорам ОСАГО.

Основные принципы налогообложения операций по прямому возмещению убытков были заложены

ны в Федеральном законе от 25.12.2008 № 282-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации». Однако не все вопросы, относительно формирования налогооблагаемой базы были решены, в связи с чем 3 ноября 2010 г. Государственной думой был подписан закон № 300-ФЗ «О внесении изменений в главу 25 Налогового кодекса Российской Федерации».

По новой редакции страховщики, которые проводят между собой расчеты исходя из числа удовлетворенных требований в течении отчетного периода и средних сумм страховых выплат, могут относить возникшие у них разницы между суммами реальных и средних страховых выплат к расходам, если разницы отрицательны, и к доходам, если разницы положительны.

Законом уточнен порядок налогового учета сумм страховых выплат, в частности, вносимые изменения затронули:

1. Пункт 2 статьи 293 НК дополнен подпунктами следующего содержания:

11.1) сумма положительной разницы, возникшей у страховщика, осуществившего прямое возмещение убытков, в результате превышения средней суммы страховой выплаты, полученной от страховщика, застраховавшего гражданскую ответственность лица, причинившего вред, над суммой выплаты потерпевшему, осуществленной в порядке прямого возмещения убытков в соответствии с законодательством Российской Федерации об обязательном страхова-

нии гражданской ответственности владельцев транспортных средств;

11.2) сумма положительной разницы, возникшей у страховщика, застраховавшего гражданскую ответственность лица, причинившего вред, в результате превышения страховой выплаты по договору обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств, осуществленной в порядке прямого возмещения убытков, над средней суммой страховой выплаты, возмещенной страховщику, осуществившему прямое возмещение убытков в соответствии с законодательством Российской Федерации об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств;

2. Пункт 2 статьи 294 НК дополнен подпунктами:

9.1) сумма отрицательной разницы, возникшей у страховщика, осуществившего прямое возмещение убытков, в результате превышения выплаты потерпевшему, осуществленной в порядке прямого возмещения убытков в соответствии с законодательством Российской Федерации об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств, над средней суммой страховой выплаты, полученной от страховщика, застраховавшего гражданскую ответственность лица, причинившего вред;

9.2) сумма отрицательной разницы, возникшей у страховщика, застраховавшего гражданскую ответственность лица, причинившего вред, в результате превышения средней суммы страховой выплаты, воз-

мещенной страховщику, осуществившему прямое возмещение убытков, над страховой выплатой по договору обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств, осуществленной в порядке прямого возмещения убытков в соответствии с законодательством Российской Федерации об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств;

3. Статья 330 дополнена частями десятой и одиннадцатой следующего содержания:

Признание доходов и расходов, осуществляется в случае, если исполнение обязательств между страховщиками по соглашению о прямом возмещении убытков осуществляется исходя из числа удовлетворенных требований в течение отчетного периода и средних сумм страховых выплат. Определение указанных доходов и расходов осуществляется по итогам каждого отчетного периода путем сопоставления совокупных сумм накопленных положительных и отрицательных разниц, возникших в результате

осуществления расчетов с каждым отдельным страховщиком. При этом учитываются только те операции по прямому возмещению убытков, по которым завершены расчеты на конец отчетного (налогового) периода:

- у страховщика, застраховавшего гражданскую ответственность потерпевшего, при условиях, что выплата потерпевшему осуществлена и получено ее возмещение в размере средней суммы страховой выплаты от страховщика, застраховавшего гражданскую ответственность лица, причинившего вред;

- у страховщика, застраховавшего гражданскую ответственность лица, причинившего вред, при условиях, что страховая выплата, осуществленная страховщиком, застраховавшим гражданскую ответственность потерпевшего, признана расходом и осуществлено ее возмещение в размере средней суммы страховой выплаты.

Операции по прямому возмещению убытков, по которым расчеты не завершены, учитываются в следующем отчетном периоде.

ОЦЕНКА ДЕЙСТВУЮЩЕЙ МЕТОДИКИ УЧЕТА ЗАТРАТ МАШИННО-ТРАКТОРНОГО ПАРКА НА ПРИМЕРЕ СХА "ЛУЧ" И ПУТИ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

А.А. ГРИБАНОВ,

доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита

Н.Н. СЛЮСАРЕВА,

студент Б-5

В настоящее время сельскохозяйственные организации стремятся минимизировать затраты на проведение учетных мероприятий, в частности, они ограничиваются ведением бухгалтерского (финансового) учета, не считая возможным и существенным создание дополнительной информационно-учетной системы — управленческого учета. Также очевидно, что в каждом хозяйствующем субъекте существуют организационные аспекты бухгалтерского учета, определяющие возможность формирования управленческого учета. По нашему мнению, управленческий учет, с одной стороны, является подсистемой общей системы управления организацией, а с другой — может выступать в качестве самостоятельно функционирующей системы. Перечень объектов управленческого учета является дискуссионным, одно очевидно, что основным объектом управленческого учета выступают издержки производства (затраты на производство).

В настоящей работе нами рассматривается состояние учета затрат машинно-тракторного парка в исследуемой сельскохозяйственной организации СХА "Луч" Петропавловского района Воронежской области. Отмечаются выявленные, на наш

взгляд, специфические аспекты применяемой методики учета издержек.

В ходе проведенного исследования мы выявили, что система управления в СХА "Луч" практически не претерпела существенных изменений и всегда зависела от сложившихся за многие годы традиций в управлении, в частности, от единоличных решений руководителя исследуемой организации, что впрочем, оказало соответствующее воздействие на организацию и методику ведения учета затрат.

Анализ фактического состояния учета затрат машинно-тракторного парка в исследуемой организации показал, что с момента ее создания бухгалтерский учет ведется по мемориально-ордерной форме, привычность и понятность которой для счетных работников с многолетним опытом явилась определяющим фактором для такой консервативности в учетном аспекте.

Представляет интерес и то, что бухгалтерия СХА "Луч" разработала регистры аналитического и синтетического учета, изменила порядок распределения издержек тракторного парка и рекомендуемый Министерством сельского хозяйства постатейный разрез затрат. Исследуемой организацией дополнительно были пересмотрены учетные процедуры с

увязкой к особенностям деятельности изучаемого места возникновения затрат – машинно-тракторного парка. В чем, впрочем, нет ничего удивительного, если вспомнить, что отечественное нормативное регулирование предоставляет организациям такое право.

Отметим, для учета издержек на содержание и эксплуатацию машинно-тракторного парка в СХА "Луч" была предусмотрена достаточно подробная система субсчетов по видам и группам техники ("Тракторный парк", "Зерновые комбайны", "Прочие комбайны" и "Сельскохозяйственные машины") и для каждого субсчета разработаны соответствующие учетные регистры. Субсчета позволяют изначально сгруп-

пировать информацию о затратах на содержание и эксплуатацию сельскохозяйственной техники и машин в требуемом для контроля разрезе. Так, информационные массивы регистров формируют представление о динамике затрат в разрезе тракторов, комбайнов общего и специального назначения, сельскохозяйственных машин, статей затрат за интересующий промежуток времени.

В частности, на рисунке 1 показана динамика основных видов затрат, имеющих место при выполнении работ тракторного парка за период 2009-2010 гг. Кроме того, учетные регистры позволяют получить данные по отдельным группам и видам техники в разрезе определенных статей издержек.



Рисунок 1 – Величина затрат тракторного парка за 2009-2010 гг.

Разработанная СХА "Луч" номенклатура статей для учета издержек на содержание и эксплуатацию

машинно-тракторного парка отражает рисунок 2.

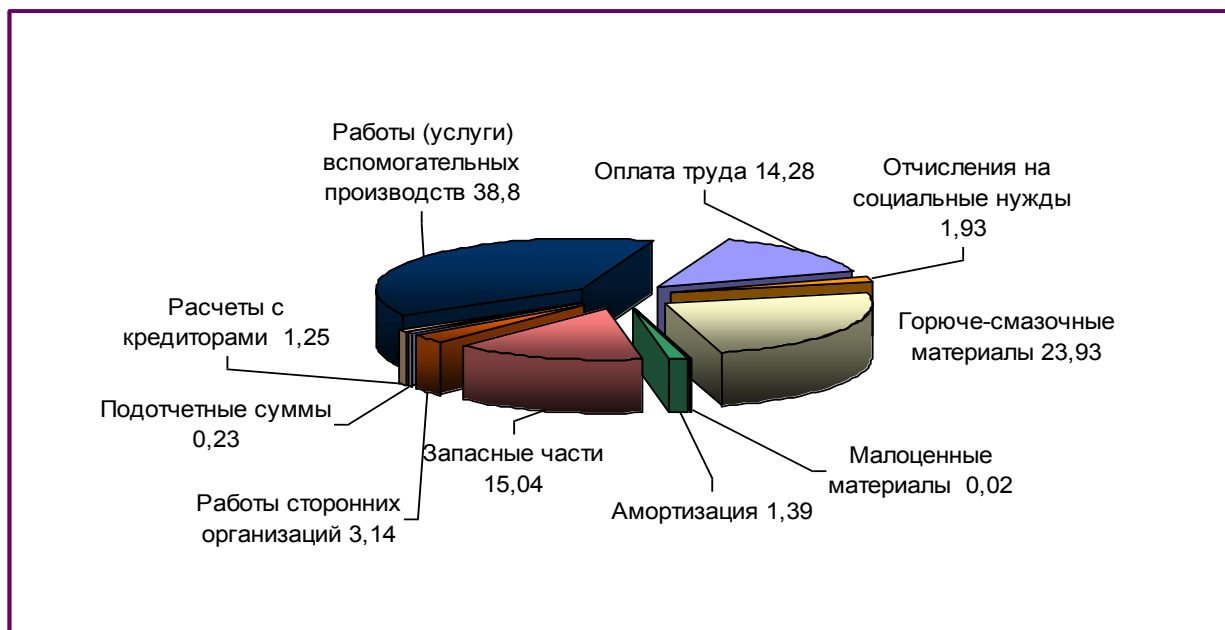


Рис. 2. Структура в постатейном разрезе затрат тракторного парка за 2010 гг.

В ходе проведенного исследования было выяснено, что затраты тракторного парка, предварительно собранные на субсчете "Тракторный парк" по окончании каждого месяца относятся на потребителей работ в течение года таким образом, что приходится утверждать о двухступенчатом распределении всех затрат на содержание техники.

Двухступенчатое распределение затрат означает, что собранные за каждый месяц прямые и косвенные затраты на содержание и эксплуатацию тракторного парка списываются на потребителей работ с использованием установленной в исследуемой организации базы распределения (табл. 1).

Таблица 1. Распределение затрат машинно-тракторного парка на потребителей его работ в СХА "Луч"

Вид затрат	Характер затрат	База распределения
Заработная плата трактористов-машинистов	прямые	Объем выполненных работ, усл.эт.га
Отчисления на социальные нужды		Масса потребленных горюче-смазочных материалов, кг
Горюче-смазочные материалы		
Амортизация	косвенные	Объем выполненных работ, усл.эт.га
Работы и услуги сторонних организаций		
Работы и услуги вспомогательных производств		
Прочие затраты		

Изложенное наводит на размышления относительно ежемесячного закрытия субсчета "Тракторный парк" в СХА "Луч". Так, на первом

этапе распределяются прямые издержки тракторного парка в постатейном разрезе и относятся на аналитические счета, как правило, откры-

тые по видам производимой сельскохозяйственной продукции. Например, начисленная заработная плата трактористам-машинистам после распределения отражается на соответствующем аналитическом счете потребителя работ машинно-тракторного парка по статье "Оплата труда"; потребленные тракторным парком горюче-смазочные материалы – по статье "Горюче-смазочные материалы" и т.д.

Заметим, методическими рекомендациями по бухгалтерскому учету затрат и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях и методическими рекомендациями по бухгалтерскому учету затрат на содержание машинно-тракторного парка в сельскохозяйственных организациях, предусмотрены различные варианты организации аналитического учета затрат машинно-тракторного парка. Причем каждому варианту соответствует определенная методика списания признаваемых издержек машинно-тракторного парка на конечных потребителей его работ.

Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат на содержание машинно-тракторного парка в сельскохозяйственных организациях официально не были опубликованы, однако их текст можно найти на соответствующих сайтах, отражающих проблематику учета затрат.

Действующие варианты организации аналитического учета затрат машинно-тракторного парка и мето-

дика списания затрат на потребителей его работ представлены в табл.2.

Значительное внимание возможным подходам к организации аналитического учета затрат машинно-тракторного парка уделил Широких В.Г. Однако им не было отдано предпочтение ни одному из представленных в таблице вариантов.

Как правило, большинство сельскохозяйственных организаций стоимость израсходованного топлива и начисленной оплаты труда с учетом отчислений на социальные нужды при выполнении механизированных работ прямо относят на выращиваемые культуры, минуя счет 23.3 "Машинно-тракторный парк" т.е. на аналитические счета, открытые к счету 20 "Основное производство".

Такой порядок учета затрат 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, однозначно повышает точность калькулирования основной продукции.

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 его функционирования.

Таблица 2. Рекомендуемые варианты организации аналитического учета затрат машинно-тракторного парка

Вариант	Аналитические счета 1-го порядка	Аналитические счета 2-го порядка	Списание затрат на конечных потребителей работ	
			Прямые затраты (ГСМ, начисленная оплата труда, отчисления на социальные нужды)	Косвенные затраты (амортизация, затраты на ремонт и прочие затраты)
1	1. Затраты по содержанию и эксплуатации МТП на сельскохозяйственных работах	-	Списываются транзитом на счет 20 "Основное производство", субсчет 1 "Растениеводство" в постатейном разрезе	Отражаются в течение года только на 1-ом анал. счете и списывается на аналит.счет 2-го порядка пропорционально объему работ,
	2. Затраты по содержанию и эксплуатации МТП на транспортных работах	-	Относятся на объекты учета в течение года в составе плановой себестоимости выполненных транспортных работ	выраженному в усл. эт.га на потребителей работ
	3. Общепроизводственные расходы МТП	-	-	Затраты со счета 2-го порядка пропорционально плановой себестоимости выполненных транспортных работ
2	А. Содержание и эксплуатация МТП	1. Тракторы (тракторные прицепы, гаражи, площадки для хранения техники) 2. Почвообрабатывающие машины – по видам 3. Сеялки – по видам 4. Узкоспециализированная техника – по видам	При выполнении сельскохозяйственных работ распределяются по назначению в постатейном разрезе пропорционально объему работ в усл.эт. га и отражаются транзитом При выполнении транспортных работ распределяются по назначению в постатейном разрезе пропорционально объему работ в усл. эт.га или т/км	
	Б. Содержание и эксплуатация комбайнов и других самоходных машин	1. Зерновые комбайны 2. Картофелеуборочные комбайны 3. Свеклоуборочные комбайны 4. Машины по уборке силосных культур 5. др. счета (по видам комбайнов и других самоходных машин)	По аналит. счетам 2-го порядка "Содержание и эксплуатация зерновых комбайнов" и 4 "Содержание и эксплуатация машин по уборке силосных культур" списывают на зерновые и силосные культуры пропорционально убранной площади в постатейном разрезе Косвенные затраты на счетах "Содержание картофелеуборочных комбайнов", "Содержание свеклоуборочных комбайнов" списываются на культуры прямо, а прямые затраты учитываются на аналит. счете 2-го порядка "Содержание и использование тракторов"	
	В. Общепроизводственные расходы МТП и комбайнового парка	-	-	Ежемесячно или в конце года распределяются между группами аналит. счетов А и Б пропорционально начисленной заработной плате
3	А. Затраты по содержанию и эксплуатации МТП сельскохозяйственных и транспортных работах	-	Общепроизводственные расходы МТП превращаются в прямые затраты в постатейном разрезе При выполнении сельскохозяйственных работ распределяются по назначению в постатейном разрезе пропорционально объему работ в усл. эт.га и отражаются транзитом При выполнении транспортных работ распределяются по назначению в постатейном разрезе пропорционально объему работ в усл. эт.га или т/км	
4	А. Содержание и эксплуатация МТП	1. По видам тракторов	Ежемесячно относятся прямо на счета потребителей сельскохозяйственных и транспортных работ	Распределяют на объекты учета пропорционально стоимости израсходованных ГСМ
	Б. Содержание и эксплуатация комбайнов	2. По видам комбайнов	Ежемесячно относятся прямо при выполнении сельскохозяйственных работ	Пропорционально убранной площади соответствующих культур
	В. Содержание и эксплуатация других самоходных машин	3. По видам самоходных машин	на счета 20 "Основное производство"	Включаются в затраты соответствующих культур прямо

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.

В ходе проведенного исследования мы выяснили, что в СХА "Луч" ведение раздельного учета затрат при выполнении транспортных и сельскохозяйственных работ тракторного парка не является актуальным. В связи с этим, раздельный учет издержек при выполнении сельскохозяйственных и транспортных работ не осуществляется, а рекомендуемые системой нормативного регулирования аналитические счета (субсчет "Затраты по эксплуатации машинно-тракторного парка на сельскохозяйственных работах" и "Затраты по эксплуатации машинно-тракторного парка на транспортных работах") к субсчету первого порядка "Тракторный парк" не открываются.

Следовательно, отраженные таким образом фактически признанные затраты без учета вида тракторных работ не позволяют менеджеру получить информацию об издержках на интересующих его выполненных работах (например, транспортных), а бухгалтер по заданию руководителя будет привлечен к дополнительной выборке данных и повторной обработке первичной документации.

Об отсутствии учета издержек тракторного парка в разрезе сельскохозяйственных и транспортных работ свидетельствует используемая в расчетах единая база распределения за-

трат (условный эталонный гектар) и указанный в таблице 3 состав потребителей транспортных и сельскохозяйственных работ. В таблице представлено распределение израсходованных горюче-смазочных материалов при выполнении двух названных видов работ.

На втором этапе закрытия субсчета "Тракторный парк" осуществляется распределение собранных за месяц косвенных издержек (амортизация, техническое обслуживание и ремонт, прочие).

Упомянутые выше издержки тракторного парка относятся на аналитические счета потребителей работ общей статьей, пропорционально объему выполненных работ, выраженному в условных эталонных гектарах. Распределяемые косвенные затраты тракторного парка относятся на конечные носители издержек (выращиваемые культуры, группы животных и т.п.) и отражаются по статье "Работы и услуги вспомогательных производств".

Подлежащие распределению затраты на втором этапе определяются путем вычитания из общих фактических затрат ранее распределенных на первом этапе затрат (заработная плата, отчисления на социальные нужды и др.). Такая двухступенчатая методика распределения затрат позволяет закрывать ежемесячно субсчет "Тракторный парк".

Недоумение вызывает работа экономической службы СХА "Луч", в должностные обязанности сотрудников которой не входит разработка плановых норм затрат. Сказанное,

безусловно, наводит на мысль, что распределяются в фактическом размере. рассмотренные затраты отражаются и ре.

Таблица 3. Распределения потребленных тракторным парком горюче-смазочных материалов в СХА "Луч"

Направления распределения затрат	База распределения (Масса потребленных ГСМ, кг)	Сумма затрат, руб.	Дебетуемый счет
А. Сельскохозяйственные работы			
Основное молочное стадо	498	6228,00	20.2
Животные на выращивании и откорме	49	613,00	20.2
Кукуруза на силос	260	3252,00	20.1
Урожай будущего года	10935	136756,00	20.1
Сахарная свекла	457	5715,00	20.1
Ячмень	134	1675,00	20.1
Озимая рожь	85	1063,00	20.1
Озимая пшеница	524	6553,00	20.1
Подсолнечник	3700	46273,00	20.1
Сенокосы	3365	42083,00	20.1
Б. Транспортные работы			
Общехозяйственные расходы	235	2938,00	26
Общепроизводственные расходы растениеводства	138	1726,00	25.1
Тракторный парк	136	1704,43	23.08
Итого:	20516	256579,43	
Коэффициент распределения	12,506308		

Следует заметить, что часть косвенных затрат (работы и услуги других вспомогательных производств) списывается на издержки тракторного парка в плановой оценке. Отсюда, при группировке фактических затрат на счете "Тракторный парк" можно утверждать о смешанной по окончанию каждого месяца оценке затрат.

При этом совершенно неважно, что ежемесячно полученная смешанная оценка затрат тракторного парка списывается на потребителей работ. Это обусловлено тем, что хотя в российской практике смешанная оценка не является возможным вариантом

измерения затрат, такой подход согласуется с нормами методических рекомендаций по бухгалтерскому учету затрат и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях [0].

Отметим, корректировка плановой и фактической стоимости работ (услуг) вспомогательных производств (которые в течение года были списаны на издержки тракторного парка по плановой стоимости), в СХА "Луч" осуществляется по окончании календарного года.

Рассмотренный порядок формирования и отнесения издержек тракторного парка СХА "Луч" на аналитические счета потребителей работ в очередной раз подтверждает ранее сделанный вывод об уникальности производственного учета в каждой сельскохозяйственной организации.

Изучив методику и технику ведения учета затрат тракторного парка мы твердо убеждены о недостаточном со стороны СХА "Луч" внимании к рекомендуемым системой нормативного регулирования аспектам и вариантам формирования информации о затратах. Поскольку реализуемый вариант формирования и списания издержек тракторного парка увеличивает трудоемкость генерируемой информации о затратах, полагаем, что организация должна воспользоваться современной методикой учета издержек.

Предлагая разрушение сложившихся стереотипов в учете затрат и апатию бухгалтеров к нормотворчеству законодателя, мы убеждены в повышении эффективности работ тракторного парка и деятельности сельскохозяйственной организации в целом за счет использования альтернативных возможностей управленческого учета и автоматизации учетных работ. Отметим, управленческий учет представлен немалым количеством специальных инструментов управле-

ния затратами, среди которых можно выделить: нормативный метод или ее аналог – система "стандарт-костинг", "директ-костинг", функциональный учет затрат и результатов (АВС-метод), другие.

При этом глубокий постатейный разрез затрат, разработанная детализированная система субсчетов для учета затрат на содержание и эксплуатацию машинно-тракторного парка, группировка в первичном и сводном учете издержек по группам и видам, маркам техники могут быть взяты СХА "Луч" на вооружение при постановке системы управленческого учета.

Литература:

1. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях: Приказ Минсельхоза РФ от 6.06.2003 г. №792.

2. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат на содержание машинно-тракторного парка в сельскохозяйственных организациях: утв. Департаментом финансов и бухгалтерского учета Минсельхоза России от 2006.

3. Широбоков В.Г. Бухгалтерский учет в организациях АПК: Учебник / В.Г. Широбоков. - М.: Финансы и статистика, 2010.- 688 с.

МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ СТОИМОСТИ НЕМАТЕРИАЛЬНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГИОНА

А.К. КАМАЛЯН,

д.э.н., профессор

Т.В. ВЕРЗИЛИНА,

аспирант

В современной экономике значение нематериальных активов стремительно возрастает. Так по оценке международной консалтинговой компании Brand Finance, Inc., специализирующийся в сфере идентификации, оценки и управления нематериальными активами, доля нематериальной составляющей в общей стоимости компаний достигла 60%. Более того, в ряде отраслей этот же показатель превысил 80% в структуре стоимости компаний: отрасль разработки программного обеспечения (95%), разработка и предоставление услуг Internet – сервиса (85%), здравоохранение (83%), и другие отрасли экономики. Частным примером стремительного роста роли НМА в рамках повседневной деятельности компаний является тот факт, что компания Google, Inc. сэкономила на уплате налогов около 3,1 млрд. долл. благодаря рациональному управлению НМА. Однако, интерес к возрастающему значению НМА проявляется не только со стороны бизнеса, но и со стороны регулирующих органов. Так, Администрация Президента Обамы подготовила новый законопроект в сфере регулирования подходов к управлению НМА. Целью данного законопроекта является увеличение налоговых поступлений в государственный бюджет за счет более точного определения

доходов компаний от использования НМА. В соответствии с этим законопроектом планируется увеличить налоговые поступления на 2,9 млрд. долл.

Безусловно, столь бурное развитие данного направления невозможно без его научного обоснования.

В настоящее время появились исследования в сфере «нематериальной» составляющей бизнеса. Анализ этих исследований, проведенный нами, позволил разделить их на три направления: (1) определение характеристик и критериев признания НМА, (2) разработка подходов к оценке стоимости НМА на корпоративном уровне для целей финансового учета, налогообложения и управления, а также (3) идентификация и анализ стоимости НМА на национальном и международном уровнях. Однако, большинство исследований посвящены изучению НМА на корпоративном уровне, а вопросы определения стоимости НМА и тенденций ее изменения на уровне целого экономического региона и национальной экономики остаются малоизученными. Так, только в последнее время консалтинговые агентства в сфере анализа, оценки и управления НМА начали выпускать обзоры уровня и тенденций развития нематериальной составляющей в отдельных секторах экономики и в це-

лом на уровне национальном экономики. Основным методом данных исследований является синтез, то есть вывод об общем уровне стоимости нематериальной составляющей экономики делается на основе частных оценок (оценок стоимости НМА компаний-лидеров определенной отрасли, страны в целом). При этом, среди современных исследований в этой области нет универсального подхода к определению и оценке НМА на национальном и международном уровнях. В свою очередь, идентификация и оценка НМА на национальном и международном уровнях открывает следующие возможности:

- анализ уровня и путей повышения инновационности отдельного сектора и экономики в целом;

- определение уровня инвестиционной привлекательности региональной экономики и возможность ее сравнения с аналогичными показателями других экономических регионов;

- определение направлений и возможности увеличения стоимости НМА в производимой продукции, товарах, услугах;

- повышение уровня капитализации компаний в экономическом регионе за счет увеличения нематериальной составляющей экономики.

Следовательно, отсутствие комплексного подхода к идентификации и оценке НМА и очевидная полезность и необходимость такой информации представляют актуальность данного направления исследования.

В связи с этим **целью** нашего исследования является разработка подхода к идентификации и оценке

НМА на уровне целого экономического региона, национальном и международном уровнях и его апробация.

Далее представляется интересным тестирование данного подхода для развитых и развивающихся стран с последующим выявлением тенденций и зависимостей. Достижение поставленной цели возможно через последовательное выполнение следующих задач:

- 1) Разработка методологии, позволяющей идентифицировать и оценить стоимость нематериальной составляющей экономики на уровне целого региона (для развитых и развивающихся стран).

- 2) Определение и анализ тенденций изменения стоимости нематериальной составляющей для экономического региона (для развитых и развивающихся стран).

- 3) Оценка степени зависимости между тенденциями изменения стоимости НМА в развитых и развивающихся странах.

Обзор научной литературы в сфере исследования нематериальных активов позволяет выделить следующие основные объекты исследований: определение критериев идентификации НМА, оценка стоимости и управление НМА, выявление тенденций изменения нематериальной стоимости на уровне сектора и целого экономического региона.

Относительно первого направления возможно отметить следующее. Критерии определения и признания НМА закреплены в следующих международных стандартах финансового учета и отчетности: IAS 38 «Немате-

риальные активы», IAS 36 «Обесценение нематериальных активов» и IFRS 3 «Объединение компаний». С позиций названных официальных документов нематериальный актив представляет собой идентифицируемый немонетарный актив, не имеющих физической оболочки. Критериями признания НМА являются: идентифицируемость, наличие контроля компании над данным активом, возможность получения будущих экономических выгод от использования данного НМА, возможность и надежность оценки затрат на приобретение или создание НМА.

Однако обозначенный выше подход к идентификации НМА используется для финансовых целей и ограничивает круг активов, которые являются ценными для компании и ее управления, но не могут быть признаны на балансе предприятия. Например, внутренняя деловая репутация компании – разница между ее рыночной и балансовой стоимостью – не может быть признана на балансе предприятия, но является стратегическим активом для компании.

Hermans R. и Kauranen I. исследовали влияние интеллектуального капитала предприятия (составного элемента деловой репутации компании) на уровень будущих продаж в малых и средних предприятиях отрасли биотехнологий. Результаты исследования выявили тот факт, что интеллектуальный капитал объясняет более 2/3 изменений уровня будущих продаж.

В другом исследовании авторы исследовали зависимость между

брендом компании (бренд также является составной частью деловой репутации) и ее финансовыми показателями.

Выявленные результаты свидетельствуют о положительном влиянии бренда на финансовое положение компании. Более того, предлагается разработка формы финансовой отчетности, содержащий информацию об уровне и изменениях дополнительной рыночной капитализации компании (Market Capitalization Statement).

Мы делаем акцент на таком виде НМА как деловая репутация компании по причине того, что впоследствии в настоящем следовании данный НМА послужит прототипом деловой репутации целого экономического региона.

Вторым направлением научных исследований в сфере НМА является изучение подходов к оценке НМА. Существует три основных подхода в оценке НМА: рыночный, доходный и затратный.

Рыночный подход представляет собой оценку НМА компании на основе существующих рыночных цен идентичных или аналогичных НМА. Проблемой в данном случае является отсутствие активного рынка НМА, их разнообразие и уникальность. Доходный подход предполагает оценку НМА на основе определения будущих денежных потоков от использования НМА. В данном случае также высока неточность в оценке проектных денежных потоков и учет всех возможных рисков. Затратный подход в большинстве случаев используется для целей финансового учета и пред-

полагает оценку НМА на основе затрат на их приобретение, изобретение и приготовление к использованию.

Приведенные оценочные методы и их вариации интерпретируются в множестве научных работ иностранных и российских теоретиков и практиков. Так одним из последних практических пособий по оценке НМА является разработка «Практического руководства по применению оценки активов в рамках проектов, реализуемых с участием Государственной корпорации «Российская корпорация нанотехнологий».

В этом пособии подробно рассматриваются существующие методы оценки НМА с учетом особенностей российской экономики.

Обзор литературы в сфере изучения НМА также позволяет выделить третье направление научного поиска – изучение НМА не на корпоративном уровне, а на уровне целого экономического сектора, региона, страны или на международном уровне.

Так, в настоящее время имеется множество научных работ и консалтинговых исследований в сфере изучения стоимости брендов на уровне определенного сектора экономики или национальной экономики в целом. Brand Finance Inc. регулярно выпускает исследовательские работы, посвященные стоимости нематериальной составляющей бизнеса (брендов): «Telecoms 500» - ежегодный отчет о стоимости основных мировых брендов в секторе телекоммуникаций, «Brand Finance Banking 500» - ежегодный отчет о стоимости нематериальной составляющей в секторе бан-

ковских услуг, «China 100 brand» – итоговый отчет о ста наиболее ценных брендах в Китае.

В обозначенных отчетах используются модификации рыночного и доходного подходов к оценке НМА. В упомянутом выше исследовании стоимость неидентифицируемых НМА (нематериальной стоимости бизнеса) компании определялась как остаточная стоимость между рыночной капитализацией компании и ее балансовой стоимостью.

На основе такого подхода было исследовано 37,000 компаний, акции которых представляли 99% мировой рыночной капитализации за период 2000-2008гг.

Однако этот подход достаточно трудоемок вследствие значительного объема входящей информации. В связи с чем, в настоящем исследовании предлагается более общий метод оценки нематериальной составляющей экономического региона.

Как упоминалось выше, целый ряд научных исследований в сфере «нематериальной» составляющей стоимости бизнеса посвящен идентификации и признанию НМА. В связи с чем определений и понятий НМА компании существует множество.

Однако **нематериальная составляющая целого экономического региона** это не просто сумма стоимостей НМА отдельных ее представителей (конкретных компаний). Нематериальная составляющая экономического региона представляет собой экономическую субстанцию, с одной стороны, объединяющую стоимости НМА всех представителей сектора

или экономики, а с другой стороны, обладающую определенной спецификой. Эта специфика обусловлена влиянием микро- и макроэкономических, политических и социальных факторов, а также общим инвестиционным климатом в регионе.

Каким же образом возможно оценить нематериальную составляющую целого экономического региона?

Очевидно, что оценка НМА множества отдельных компаний не представляется возможной вследствие трудоемкости данного процесса. Более того, учет многочисленных макроэкономических факторов также является непростой задачей оценки.

С учётом этого, необходим более общий поход к идентификации и оценке НМА экономического региона. Вследствие чего, в нашем исследовании нематериальная составляющая экономического региона определяется как разница между рыночной стоимостью региональной экономики (РЭ) и ее «балансовой» стоимостью:

$$\text{Нематериальная составляющая РЭ} = \text{Рыночная стоимость РЭ} - \text{«Балансовая» стоимость РЭ}$$

Прототипом такого подхода является понятие деловой репутации компании. В соответствии с международными стандартами (IAS 38 «Нематериальные активы», internally generated goodwill) и национальными стандартами финансового учета и отчетности (ПБУ 14/07) деловая репутация определяется как «разница между покупной ценой (рыночной ценой), уплачиваемой продавцу при приобретении предприятия как имущественного комплекса (в целом или его части), и суммой всех активов и обяза-

тельств по бухгалтерскому балансу на дату его покупки (приобретения)». Таким образом, данный «корпоративный концепт» деловой репутации перенесен на региональный уровень.

Представленный выше подход для оценки нематериальной составляющей экономического региона предполагает определение двух показателей: рыночной стоимости экономического региона и балансовой стоимости экономического региона. В настоящем исследовании под данными показателями понимается следующее:

(1) Рыночная стоимость региональной экономики представляет собой обобщающий показатель инвестиционных настроений в регионе. С прикладной точки зрения, данный показатель может быть представлен общим финансовым индексом (Например, S&P, Dow Jones, РТС и другими).

(2) «Балансовая» стоимость региональной экономики представлена Валовым Внутренним Продуктом (ВВП), который определяется как рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, предназначенных для непосредственного употребления и произведённых за год во всех отраслях экономики на территории государства для потребления, экспорта и накопления, вне зависимости от национальной принадлежности использованных факторов производства.

Таким образом, предполагается, что ВВП не отражает перспективные инвестиционные настроения в регионе и больше применим для представления «балансовой» стоимости региональной экономики.

Следовательно, вышеприведенная формула может быть представлена в следующем виде:

$$\text{Нематериальная составляющая РЭ} = \text{Общий финансовый индекс РЭ} - \text{ВВП РЭ}$$

Далее необходимо указать на разнородность измерения обозначенных выше показателей. Большинство общих финансовых индексов представляют собой относительный показатель. В свою очередь ВВП измеряется в абсолютных величинах. Следовательно, для решения этого разногласия в приведенной выше формуле используется изменение (прирост, %) обоих показателей.

$$\text{Нематериальная составляющая РЭ (прирост, \%)} = \text{Общий финансовый индекс РЭ (прирост, \%)} - \text{ВВП РЭ (прирост, \%)}$$

Следующим этапом оценки нематериальной составляющей экономического региона является определение источников необходимой информации.

Для сопоставимости данных различных экономических регионов необходим финансовый индекс, имеющий сопоставимую расчетную базу. Для целей настоящей работы индикатором рыночной стоимости региональной экономики выбран MSCI Market Performance Index. Данный индекс представляет собой средневзвешенную величину рыночной капитализации региональной экономики. Данный показатель представлен двумя региональными индексами: для 24 развитых стран и 21 развивающейся страны. Более того, эта компания разработала аналогичные индексы для каждой из стран, входящей в систему выше обозначенных индексов.

ВВП для каждого экономического региона (для развитых и развивающихся стран) представляет собой сумму ВВП стран-компонентов каждого финансового индекса. Например, ВВП для 24 развитых стран представляет собой сумму ВВП стран-компонентов. Источниками данных ВВП послужила официальная статистика Международного Валютного Фонда.

После определения основной методологии и источников информации представляется необходимым обозначить алгоритм дальнейшего исследования:

1) Определяется ежегодный прирост нематериальной составляющей региональной экономики за период 1988-2009г. для развитых и развивающихся стран.

2) Проводится базовый статистический анализ для определения тенденций изменения нематериальной составляющей региональной экономики.

3) Строится корреляционная матрица, характеризующая зависимость между изменениями нематериальной составляющей развитых и развивающихся экономик.

Дополнительными источниками информации при проведении настоящего исследования являются: Агентство официальной статистики США, Организация экономического сотрудничества и развития, Конференция ООН по торговле и развитию и другие.

В соответствии с обозначенным выше алгоритмом вначале была определена тенденция изменения немате-

риальной составляющей развитых и развивающихся экономических регионов за период 1988-2009 годов.

Графическое представление полученных результатов приведено на рисунке 1.

Представленные данные свидетельствуют о том, что изменение стоимости нематериальной составляющей экономического региона следует за изменениями экономики в целом. Так, например, для развитых стран снижение стоимости нематериальной составляющей экономики обусловлено следующими спадами в экономической сфере: 1990 год (общемировой экономический спад), 2000-2001 годы (кризис, связанный с переоценкой финансового положения компаний в сфере высоких технологий или .com crises в США) и 2008 год (настоящий финансовый кризис).

Для развивающихся стран тенденция изменения нематериальной составляющей экономического региона сходна с тенденцией развитых стран. Однако в середине 90-х годов в данном экономическом регионе также наблюдалось снижение нематериальной составляющей вследствие многочисленных локальных финансовых кризисов в отдельных развивающихся странах (Азиатский валютный кризис, валютные кризисы в Аргентине, Мексике и России).

Такое «следование» нематериальной составляющей экономического региона общей экономической и финансовой ситуации в регионе объясняется предлагаемой в данном исследовании методологией расчета. Нема-

териальная составляющая экономического региона (деловая репутация региональной экономики) - это разница между изменчивой рыночной оценкой экономики и ее балансовой стоимостью. Стоимость деловой репутации может значительно изменяться в периоды финансовых и экономических кризисов.

Кроме того, вышеприведенный график свидетельствует о более высокой волатильности нематериальной составляющей развивающихся экономик по сравнению с развитыми странами. Развивающиеся экономики генерируют высокие доходности наряду с повышенными рисками, в свою очередь развитые экономики характеризуются более низкими рисками, но и уровень доходности также снижется.

С позиции нематериальной стоимости экономического региона эту тенденцию возможно интерпретировать следующим образом. Темп роста стоимости деловой репутации региона выше в развивающихся экономиках в связи с более высокими темпами экономического роста и повышенным интересом со стороны инвесторов, но в тоже время нематериальная стоимость подвержена резким изменениям под влиянием экономических, политических и социальных рисков. Обратная тенденция характерна для деловой репутации нематериальной составляющей развитых экономик. Количественный анализ описанной выше тенденции проведен в рамках базового статистического анализа (таблица 1).

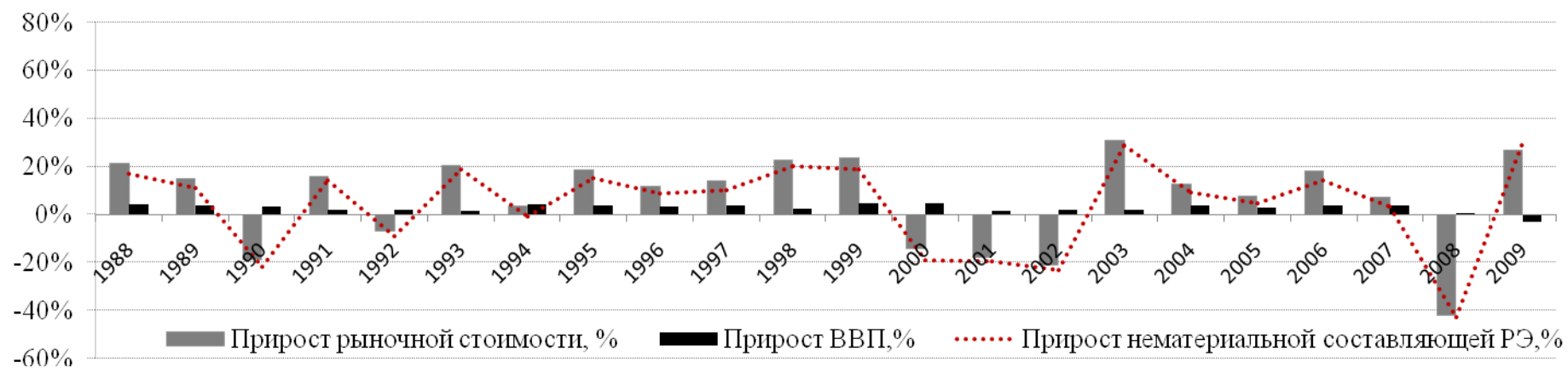


Рисунок 1 – Тенденция изменения нематериальной составляющей региональной экономики в развитых странах, 1988-2009гг.

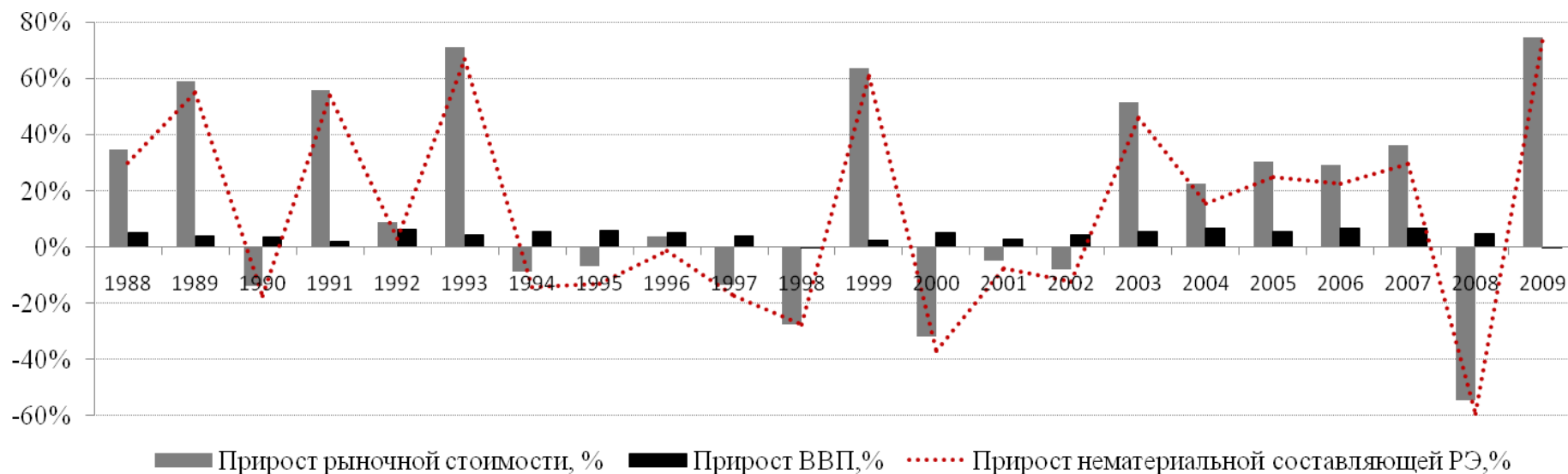


Рисунок 2 – Тенденция изменения нематериальной составляющей региональной экономики в развивающихся странах, 1988-2009гг.

Данные таблицы подтверждают описанную нами тенденцию. Среднегодовой темп роста деловой репутации региона в развитых экономиках составляет 4,0%, что в три раза ниже темпа роста нематериальной составляющей развивающихся стран – 12,6%. В тоже время риск колебаний стоимости нематериальной составляющей экономики развивающихся стран в 2 раза выше (36,6%) по сравнению с данным показателем развитых стран (18,9%).

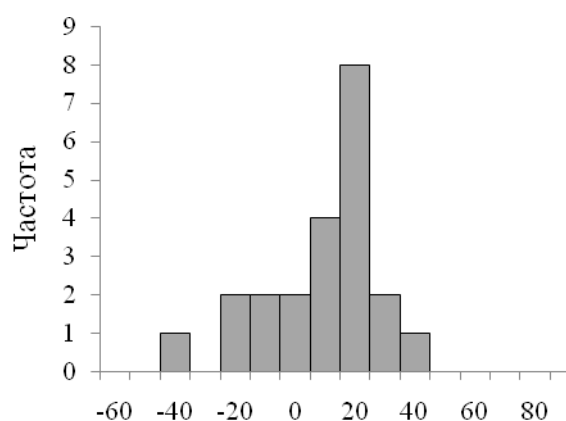
Более того, статистические показатели свидетельствуют о преимущественно положительном темпе прироста нематериальной составляющей развитых стран, в то время как в тенденции деловой репутации развивающихся стран встречается большее негативных значений.

Таблица 1 – Статистический анализ изменения нематериальной составляющей (деловой репутации) экономического региона для развитых и развивающихся стран

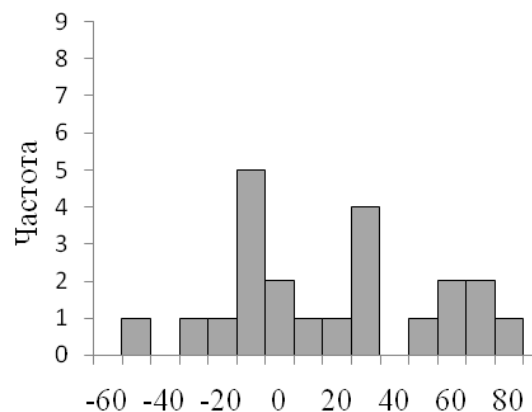
Статистический показатель	Темп прироста нематериальной составляющей в развитых экономиках, 1988-2009г.	Темп прироста нематериальной составляющей в развивающихся экономиках, 1988-2009г.
Среднее значение (Mean)	4,04%	12,58%
Стандартная ошибка (Standard Error)	4,03%	7,83%
Медиана (Median)	9,75%	9,22%
Среднеквадратическое отклонение (Standard Deviation)	18,89%	36,71%
Коэффициент эксцесса (Kurtosis)	0,24	-0,87
Коэффициент асимметрии (Skewness)	-0,90	0,04
Размах вариации (Range)	72,92%	133,57%
Минимальное значение (Minimum)	-42,75%	-59,26%
Максимальное значение (Maximum)	30,17%	74,31%
Сумма значений (Sum)	88,99%	276,65%
Размер выборки (count)	22	22

Характер статистического распределения темпа прироста деловой репутации региона (развитых и развивающихся экономик) представлен на рисунке 2. Размах вариации, максимальные и минимальные значения выборки также свидетельствуют о более высоком, но волатильном темпе прироста нематериальной составляющей экономики развивающихся стран по сравнению с экономикой развитых стран.

После анализа статистической характеристики тенденций роста стоимости деловой репутации представляется интересным определить степень зависимости между уровнем этого показателя в развитых и развивающихся странах. Для этого была построена корреляционная матрица, приведена в таблице 2.



Прирост нематериальной составляющей РЭ (для развитых стран), %



Прирост нематериальной составляющей РЭ (для развивающихся стран), %

Рисунок 3 – Статистическое распределение темпа прироста нематериальной составляющей (деловой репутации) экономического региона для развитых и развивающихся стран.

Представленные данные свидетельствуют о высокой степени положительной (однонаправленной) зависимости между темпами прироста деловой репутации развитых и развивающихся стран (0.72). Интересно отметить тот факт, что степень этой зави-

симости усиливается в современный период, так за период 1997-2009 годов коэффициент корреляции достиг уровня 0.76 по сравнению с показателем 0.63 в течение 1988-1996 годов. Такая тенденция является свидетельством экономической глобализации.

Таблица 2 – Корреляционная матрица темпов прироста деловой репутации (нематериальной составляющей) экономического региона в развитых и развивающихся странах

1988-2009 гг.		
Экономический регион	Развитые страны	Развивающиеся страны
Развитые страны	1	
Развивающиеся страны	0.72	1
1988-1996 гг.		
	Развитые страны	Развивающиеся страны
Развитые страны	1	
Развивающиеся страны	0.63	1
1997-2009 гг.		
	Развитые страны	Развивающиеся страны
Развитые страны	1	
Развивающиеся страны	0.76	1

По результатам проведенного нами исследования представляется возможным сделать следующие выводы:

Анализ результатов научных разработок ряда отечественных и зарубежных авторов по определению роли и значения нематериальных активов в современной экономике показал рост числа разработок этого направления на корпоративном уровне. В тоже время необходимо указать на недостаточность внимания со стороны исследователей к вопросам рассмотрения и изучения нематериальной составляющей экономики на уровне целого экономического региона.

По нашему мнению, нематериальная составляющая экономики региона представляет собой её деловую репутацию, а деловая репутация экономического региона представляется как разность между её рыночной (индекс развития экономики региона) и балансовой стоимостью.

На основе предложенного подхода была оценена стоимость нематериальной составляющей (деловой репутации) для экономик развитых и развивающихся стран. Темпы роста деловой репутации экономик развивающихся стран в 3 раза выше по сравнению с этим же показателем в развитых странах. При этом, нематериальная составляющая экономик развитых стран демонстрирует более стабильные и положительные темпы прироста по сравнению с развивающимися экономиками. Кроме того, статистический анализ выявил высокий положительный коэффициент корреляции между нематериальной

составляющей экономик развитых и развивающихся стран.

Полагаем, что наше исследование внесло определенный вклад в направление исследования нематериальной составляющей на уровне экономического региона и может быть использовано в дальнейшем для исследовательских и практических целей оценки роли, значения и стоимости нематериальных активов.

Литература:

1. Brand Finance, Plc.
www.brandfinance.com
2. Drucker J. «Налоговый рай, сэкономивший Google миллиарды долларов»// Business Week, Выпуск от 21/10/2010. www.businessweek.com
3. The MSCI World Index: Официальный интернет-источник:
www.msциbarra.com
4. Агентство официальной статистики США (www.census.gov)
5. Конференция ООН по торговле и развитию (www.unctad.org)
6. Налоговое Управление США (Internal Revenue Service www.irs.gov)
7. Организация экономического сотрудничества и развития (www.oecd.org)
8. Практическое руководство по применению оценки активов в рамках проектов, реализуемых с участием Государственной корпорации «Российская корпорация нанотехнологий», 2010 год. www.rusnano.com
9. Совет по международным стандартам бухгалтерского учета и финансовой отчетности www.ifrs.org

НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА В США: РЕГИОНАЛЬНЫЙ И МЕСТНЫЙ УРОВНИ

С.В. ВЕРЗИЛИНА,

соискатель

Существует множество определений налоговой нагрузки или налогового бремени. Одно из общепринятых понятий может быть сформулировано следующим образом. **Налоговая нагрузка** (налоговое бремя) это доля доходов населения, которая изымается в виде различных налогов и составляет основной источник доходов государства. Таким образом, данное понятие содержит в себе конфликт интересов между намерением государства увеличить уровень налогового бремени и желанием населения сократить уровень налоговых платежей. Возможным компромиссом является поиск и установление наиболее эффективной налоговой политики, обеспечивающей умеренный уровень налоговой нагрузки для населения и высокие налоговые доходы для государства.

Принимая во внимание приведенное выше определение налогового бремени (налоговой нагрузки) в настоящем исследовании применяется следующая расчетная формула:

$$\text{Налоговая нагрузка (налоговое бремя)} = \frac{\text{Общий объем собранных налогов}}{\text{Общий объем доходов населения}}$$

Объектом данного исследования являются Соединенные Штаты Америки. Предполагается исследовать эффективность налоговой нагрузки (налогового бремени) на уровне отдельных штатов. Однако подробное исследование более 50 штатов представляется достаточно трудоемкой за-

дачей. По этой причине целесообразно использовать метод репрезентативной выборки.

Репрезентативная выборка штатов. Исходя из исторических, экономических, климатических и географических характеристик Федеральное агентство государственной статистики США делит всю территорию страны на 4 экономико-статистических района и 9 подрайонов². Основываясь на данном экономико-социальном ранжировании и показателе общего уровня уплачиваемых налогов в каждом конкретном штате были определены штаты, входящие в выборку для дальнейшего исследования: Калифорния (101 млрд. долл.), Нью-Йорк (65 млрд. долл.), Техас (40 млрд. долл.), Флорида (32 млрд. долл.), Иллинойс (29 млрд. долл.), Массачусетс (19 млрд. долл.), Миннесота (17 млрд. долл.), Аризона (11 млрд. долл.) и Теннесси (10 млрд. долл.).

Тенденция изменения уровня налоговой нагрузки. Историческая тенденция изменения налоговой нагрузки в США за последние 30 лет (1978-2008 гг.) представлена на рисунке.

Приведенная тенденция свидетельствуют о ежегодном росте региональных и местных налогов в США.

² Экономико-статистические подрайоны США: Новая Англия, Средне -Атлантический, Северо - Восточный Центр, Южно-Атлантический, Юго - Восточный Центр, Юго-Западный Центр, Северо-Западный Центр, Горный и Тихоокеанский подрайоны.

Среднегодовой прирост уровня налогов за 30-летний период составил 5,58%. В тоже время следует отметить периоды резкого повышения и снижения роста региональных и местных налогов в среднем по стране. Например, значительный рост налогов наблюдался в 1984-1985 гг. – 11%. После этого пика рост налоговой нагрузки снижался с 7% до 3% в 1996 году. Далее вновь наблюдается рост

уровня региональных и местных налогов до 6% в 2000 году. Период с 2001 по 2008 год характеризовался нестабильностью: снижением уровня региональных и местных налогов в 2002 году на 1% (впервые за 30-летний период), далее наблюдался резкий рост налоговой нагрузки до 6-8% ежегодно, и, наконец, резкий спад роста в 2007-2008 годах.

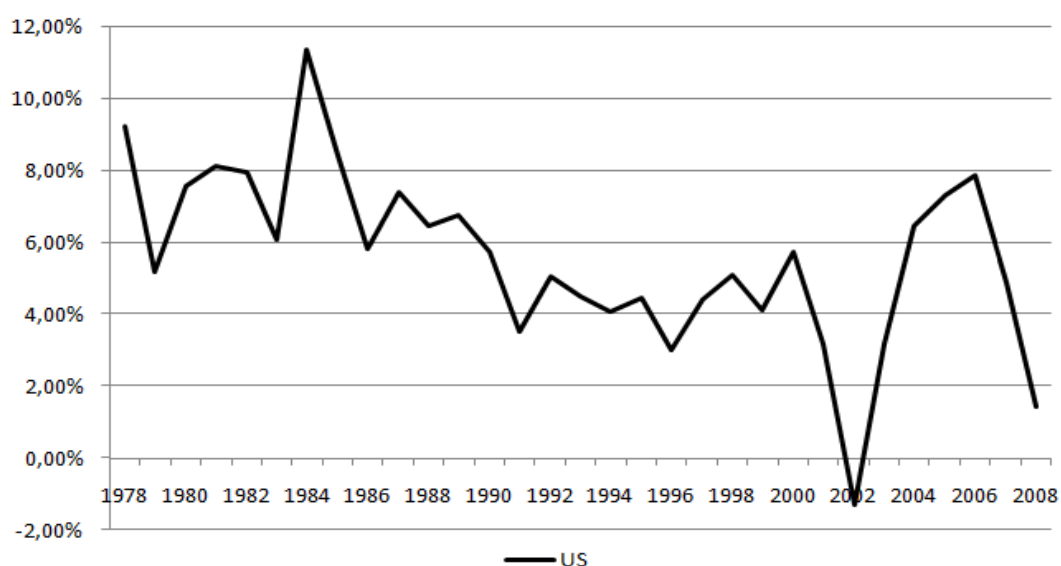


Рисунок 1 – Ежегодный рост региональной и местной налоговой нагрузки в США

После определения основной тенденции изменения уровня региональных и местных налогов в США нами было проведено ее сравнение с аналогичной тенденцией в выбранных для изучения штатах. Результаты данного сравнения предоставили возможность определить штаты со сходными тенденциями изменения налогового бремени (табл.1).

Исходя из определения налоговой нагрузки и представленной выше формулы мы рассчитали налоговую нагрузку для каждого из 9 выбранных штатов за 30-летний период. На основе полученных данных был проведен базовый статистический анализ

для выявления общей тенденции по группе штатов.

Данный статистический анализ выявил уровень средней налоговой нагрузки по исследуемым штатам на уровне 6,21%, т.е. более 6% доходов населения изымается в региональные и местные бюджеты. Кроме того, среднее отклонение от данного значения составляет (+,-) 1,09%. Максимальный уровень налогового бремени определен в Миннесоте – 8,27%, минимальный уровень – в Техасе 4,75%. Соответственно, размах выборки составил 3,52%.

Таблица 1 – Результаты сравнения изменений региональной и местной налоговой нагрузки в отдельных штатах со средним уровнем по США.

#	Группы штатов	Основная тенденция изменения налогового бремени
1	Массачусетс Нью-Йорк Техас	- Более высокие темпы роста региональных и местных налогов (до 6% в год в Техасе) - Техас демонстрирует значительное отклонение в налоговой политике штата по сравнению со средним уровнем по стране.
2	Миннесота Флорида Теннесси	- Штаты с средним уровнем роста налогового бремени (5%). - Миннесота демонстрирует высокую степень изменчивости региональной и местной налоговой политики за исследуемый период.
3	Аризона Калифорния Иллинойс	- Более низкие темпы роста региональных и местных налогов (менее 5%) - Калифорния демонстрирует волатильную налоговую политику по сравнению со средними данными по США.

Анализ налоговых поступлений в бюджет

Представляется интересным выявление специфики налоговой политики для анализируемых штатов. А именно, рассмотреть структуру их налоговых поступлений. Данный анализ позволил выделить три направления налоговой политики на региональном уровне в США.

Первый тип региональной налоговой политики характеризуется низким уровнем ставок налогообложения или полным элиминированием налогов на доходы как физических, так и юридических лиц. Однако в тоже время данные штаты вводят высокие налоги на продажу (на оборот товаров, работ и услуг), то есть косвенные налоги. Примерами данной налоговой политики являются: Техас, Флорида, Аризона и Теннесси. Техас получает 77% всех налоговых поступлений в бюджет от налога на продажу. В данном штате полностью отсутствуют подоходный налог как физических, так и юридических лиц. Флорида (84% налоговых поступлений от налога на продажу) облагает налогом только юридические лица и полностью эли-

минирует налог на доходы физических лиц. В Аризоне и Теннесси соответственно 66% и 77% доходов региональных бюджетов обеспечено косвенными налогами.

Второй тип региональной налоговой политики представлен штатами, практикующими высокие налоги на доходы как физических, так и юридических лиц. Например, в штате Нью-Йорк налог на доходы физических лиц приносит 57% налоговых поступлений в бюджет, в штате Массачусетс – 54%, в штате Калифорния – 44%. Данная тенденция объясняется высокой концентрацией и накоплением личного капитала в этих штатах.

Третий тип региональной налоговой политики представлен сравнительно «сбалансированной» структурой налоговых поступлений, то есть косвенные (налог на оборот) и прямые налоги (налог на доходы и на прибыль) являются равнозначными источниками налоговых поступлений: Миннесота и Иллинойс. В Иллинойсе 49% налоговых поступлений обеспечивается налогом на оборот, а 31% - налогом на доходы физических лиц. Похожая ситуация наблюдается в Миннесоте: 43%

налоговых поступлений приносит налог на оборот и 40% - налог на доходы физических лиц.

Проведенное нами исследование позволяет сделать вывод о наиболее эффективной региональной налоговой политике с точки зрения органов власти и налогоплательщиков.

Техас демонстрирует самый низкий уровень налогового бремени (4,75%). При этом он является лидером по общему уровню собираемых налогов в своем экономическом регионе и третьим среди 9 анализируемых штатов. Причиной такой тенденции является особенность налоговой политики, выражающейся в структуре налоговых поступлений: высоких налогах на оборот товаров, работ и услуг и низких налогах на конечные

доходы (прибыль) или их полное отсутствие. Такая налоговая политика представляет собой инициативу для развития бизнеса: отсутствие налогообложения финансового результата.

В свою очередь Миннесота демонстрирует самый высокий уровень налоговой нагрузки из всех представленных в выборке штатов (8,27%). Региональная налоговая политика штата характеризуется высокой степенью изменчивости по сравнению с общей тенденций по стране (резкие колебания уровня налоговой нагрузки) и отсутствием приоритетного объекта налогообложения. Причиной такой тенденции является неэффективная налоговая политика региона в области налогообложения.



ОЦЕНКА УРОВНЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ НАЛОГОВОГО БРЕМЕНИ МЕЖДУ СУБЪЕКТАМИ РФ

А.К. КАМАЛЯН,

д.э.н., профессор

А.В. СЛЕПОКУРОВ,

к.э.н.

А.А. РУБАН,

к.э.н.

Экономическая система большинства стран, в т.ч. России, функционирует в условиях открытости и неравновесности, лишь на ограниченные временные промежутки в краткосрочном аспекте приобретая качества сбалансированности в точках равновесия. Так или иначе, но экономическая система постоянно испытывает диспропорциональности различного уровня между потребностями и ресурсами в тех или иных сферах. Диспропорциональность, с одной стороны, может выступать основным фактором, ведущим к гибели системы и ее разрушению, но с другой стороны, при наличии соответствующих механизмов адаптации к изменяющимся условиям, может стать источником дальнейшего роста и развития системы, повышения эффективности ее функционирования.

Среди разновидностей диспропорциональности можно отметить неоднородность составных частей системы, которая затрудняет взаимодействие отдельных элементов с другими, что, в конечном счете, способно привести к ситуации, когда механизмы, оптимальные для одной группы составных частей системы, будут абсолютно неприемлемыми для другой группы. В определенный момент процесса углубления неоднородности со-

ставных частей системы возможна ситуация, разрешением которой станет либо качественное изменение системы, либо ее разделение на несколько самостоятельных.

Рассмотрим один из видов налоговой дифференциации, а именно – межрегиональную дифференциацию налогового бремени в РФ. Важно отметить, что межрегиональная дифференциация в налоговой сфере во многом складывается под влиянием природно-климатических и географических факторов, которые в свою очередь, оказывают историческое воздействие на формирование того или иного уровня экономического развития региона и его налогового потенциала. Для России, на наш взгляд, налоговая межрегиональная дифференциация просто необходима для преодоления технологического, инфраструктурного, инвестиционного и, в отдельных случаях, политического разрывов. Безусловно, на определенном этапе конфигурация налоговой системы должна стремиться к сокращению дифференциации налогового бремени между регионами, однако, в настоящее время, ее нужно рассматривать, как меру вынужденную. Другое дело, что не всегда стимулирующий аспект сегодня выступает основополагающим критерием при регулировании

уровня бремени налогоплательщиков в различных субъектах РФ. Зачастую, фискальный аргумент или коррупционный интерес, который потенциально может иметь место, становятся доминирующими факторами при формировании налоговой нагрузки региона.

Для оценки межрегиональной дифференциации налоговой нагрузки в РФ мы воспользовались стандартным набором статистических показателей, которые позволяют провести анализ однородности изучаемой совокупности (табл. 1). Источником информации выступили отчеты, опубликованные на официальном сайте Федеральной службы государственной статистики РФ – в части величины ВРП; и официальном сайте Федерального казначейства РФ.

Таким образом, можно сделать вывод о весьма устойчивой тенденции к сокращению уровня межрегиональной дифференциации налогового бремени, о чем свидетельствует сниже-

ние уровня коэффициента вариации в 2008 г. по сравнению с 2004 г. в 2,3 раза. Тем не менее, уровень в 18,1% следует оценивать как весьма высокий, требующий более глубокого анализа.

На наш взгляд, использование данных статистических показателей не всегда точно отражает уровень дифференциации, поскольку не учитывает размеров отдельных регионов, величины их экономического и налогового потенциалов. В этой связи нами предлагается использование для оценки межрегиональной дифференциации налоговой нагрузки в РФ кривой Лоренца и коэффициента Джини, традиционно применяемых экономистами для оценки уровня дифференциации доходов населения.

Модифицированная кривая Лоренца наглядно показывает, насколько фактическое распределение налогов между разными регионами отличается от равномерного распределения.

Таблица 1 – Показатели межрегиональной дифференциации налоговой нагрузки¹

Показатель	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г. ²
Среднее значение, %	12,7	13,1	12,3	12,2	15,3
Максимальное значение, %	45,6	73,9	30,7	18,2	26,6
Минимальное значение, %	5,0	0,7	2,1	2,5	7,8
Размах вариации, %	40,5	73,2	28,6	15,7	18,8
Медиана, %	12,0	12,5	12,4	12,3	15,6
Стандартное отклонение, %	5,3	7,7	3,2	2,5	2,8
Коэффициент вариации, %	41,7	59,3	25,8	20,2	18,1

¹ Налоговая нагрузка рассчитана без учета налоговых поступлений в федеральный бюджет

² Налоговое бремя в 2008 г. рассчитано исходя из предварительной оценки валового регионального продукта (ВРП)

Коэффициент Джини (G) рассчитывается как площадь области между идеальной прямой равномерного распределения и кривой Лоренца, которая описывает реальное распределение.

$$G = \frac{S_{\text{общ}} - S_{\text{кЛ}}}{S_{\text{общ}}}, \quad (1)$$

где $S_{\text{общ}}$ - площадь под биссектрисой, общая площадь, которая принимается за единицу измерения;

$S_{\text{кЛ}}$ - площадь под кривой Лоренца.

Показатели площади фигур определяются по следующим формулам:

$$G = \frac{\int_0^1 x dx - \int_0^1 F(x) dx}{\int_0^1 x dx} = 1 - \frac{\int_0^1 F(x) dx}{\int_0^1 x dx} = 1 - \frac{\int_0^1 F(x) dx}{0,5} = 1 - 2 \int_0^1 F(x) dx, \quad (4)$$

Коэффициент Джини (G) может принимать значения от нуля до единицы ($0 \div 1$). $G = 0$ означает равномерное распределение, $G = 1$ – предельный случай, когда налоги уплачивает только один регион. Индекс Джини – коэффициент Джини, выраженный в процентах.

Приведенные расчеты (табл. 2 и рис.) свидетельствуют о более низком уровне межрегиональной дифференциации налогового бремени, нежели результаты, полученные с помощью коэффициента вариации. На наш взгляд, коэффициент Джини позволяет более точно описывать изучаемые процессы дифференциации, поскольку дает возможность учитывать масштаб экономики региона. Анализ динамики G иллюстрирует несколько

$$S_{\text{общ}} = \int_0^1 x dx = \frac{x^2}{2} = 0,5, \quad (2)$$

$$S_{\text{кЛ}} = \int_0^1 F(x) dx, \quad (3)$$

где x - доля от общей величины ВВП;

$F(x)$ - функция (кривая) Лоренца неравномерности распределения налогов.

С учетом решения уравнения коэффициент Джини (G) можно записать в следующем виде:

другую тенденцию, а именно за период 2004-2008 гг. не прослеживалось значительного сокращения дифференциации, да и ее уровень был на порядок ниже.

Рост индекса G в 2007 году до 11,8% связан с опережающими темпами роста налоговых доходов (главным образом, «ресурсных» налоговых доходов) регионов над создаваемой валовой добавленной стоимостью, что объясняется снижением значения показателя в 2008 г. до 6,5%.

Причины межрегиональной дифференциации налогового бремени нам видятся, прежде всего, в отраслевой структуре экономики региона, производственном потенциале, определяющим уровень дотационности и самофинансирования региона, его

налоговом потенциале и уровне налогового администрирования.

Таким образом, сложившаяся ситуация пока еще не позволяет говорить о высокой эффективности использования инструментов налоговой дифференциации в налоговой системе РФ, способствующей динамичному развитию хозяйствующих субъектов с

учетом их экономической динамики. Уровень дифференциации формируется в значительной степени спонтанно, под воздействием исторически влияющих факторов, а не является величиной моделируемой и задаваемой в рамках налоговой политики страны.

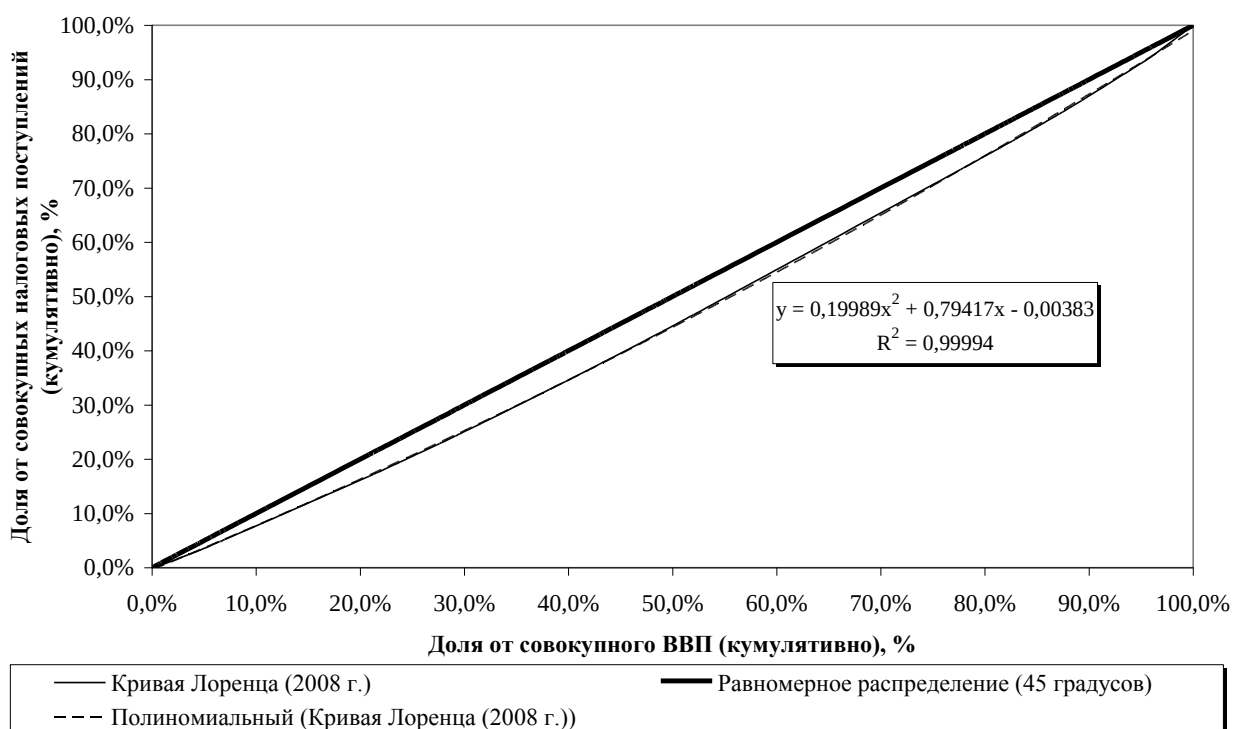


Рисунок 1 – Кривая Лоренца межрегиональной дифференциации налогового бремени

Таблица 2 – Функция кривой Лоренца и индекс Джини

Годы	Функция кривой Лоренца	G
2004	$y = 0,23919x^2 + 0,73215x + 0,00022$	10,8%
2005	$y = 0,27235x^2 + 0,72045x - 0,00544$	10,9%
2006	$y = 0,15186x^2 + 0,84139x - 0,00933$	7,6%
2007	$y = 0,30601x^2 + 0,70558x - 0,01398$	11,8%
2008	$y = 0,19989x^2 + 0,79417x - 0,00383$	6,5%

Литература:

1. <http://www.gks.ru>
2. : <http://www.roskazna.ru>

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ И ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

И.Н. МАСЛОВА,

доцент кафедры налогов и налогообложения

В условиях формирования новой системы управления рыночной экономикой особое значение имеет создание рычагов и стимулов для повышения эффективности управления бюджетами на региональном и местном уровне. Россия - крайне дифференцированная страна по уровню собираемости налогов между отдельными регионами. В силу разнообразного и иногда несопоставимого экономического потенциала отдельных регионов разница между регионами страны по уровню сбора налогов на душу населения с учетом уровня прожиточного минимума достигает нескольких десятков раз. Несмотря на то, что налоговый потенциал, выступая одновременно как в качестве измерителя налоговых возможностей региона, так и в качестве индикатора, идентифицирующего реакцию экономики на применяемую систему налогообложения, представляет собой основной критерий финансовой самостоятельности региона, проблема достоверности его оценки и прогнозирования остается не решенной.

Поскольку налоговый потенциал определяет возможности в формировании поступлений налоговых платежей в государственную бюджетную систему и может являться основой для прогнозирования налоговых поступлений в бюджеты всех уровней, как России, так и отдельных субъектов федерации. Оценка и прогнозирование налогового потенциала каждого

субъекта Российской Федерации выходят на первый план. В этой связи значительно возрастает потребность в разработке научных подходов по точному определению и оценке налогового потенциала, подборе соответствующего инструментария и совершенствованию методики прогнозирования налогового потенциала региона на перспективу.

На данный момент не выработано единой методики расчета налогового потенциала региона. Ряд авторов предлагают считать этот показатель как отношение налоговых доходов (НД) бюджетной системы к внутреннему региональному продукту (ВРП).

Однако данный показатель не отражает всей действительности. Это связано с тем, что, во-первых, расчет ВРП сложен, а во-вторых, квартальные и годовые оценки ВРП многократно корректируются.

По нашему мнению одним из наиболее комплексных методов оценки налогового потенциала региона, который может быть использован в налоговой практике России на современном этапе экономического развития является «репрезентативная налоговая система» (РНС), которая разработана экспертной комиссией США по межбюджетным отношениям. Этот метод представляет собой прогнозирование (или оценку) потенциальных налоговых поступлений бюджета региона с помощью применения стан-

дартных (или средних по стране) налоговых ставок к соответствующим налоговым базам. При этом данные о размере налоговой базы в регионе предоставляются налоговыми органами. Имея данные по фактически собранным налогам и сборам и по их налоговым базам, можно рассчитать объем поступлений по региону. Именно эта величина и принимается за меру налогового потенциала региона.

Оценка регионального налогового потенциала на основании метода репрезентативной налоговой системы, в свою очередь, подразделяется на несколько методов, которые отличаются друг от друга подходами к оценке налоговой базы в регионе.

Среди подобных подходов следует выделить «нормативно-законодательный» и «расширенный» подходы. Первый подход основывается на предположении о возможности получения от налоговых органов данных для расчета показателей налоговой базы в отношении всех налогов, взимающихся на территории региона либо зачисляемых в региональный бюджет. При оценке налогового потенциала с помощью второго подхода рассчитываются косвенные оценки налоговой базы, так как в некоторых случаях прямая оценка налоговой базы не представляется возможной.

Данный метод позволяет весьма достоверно и объективно оценить налоговый потенциал региона. Однако, вследствие использования чрезвычайно большого объема данных, он трудоемок.

Практика стран с многоуровневой бюджетной системой, использу-

ющих метод репрезентативной налоговой системы для оценки налогового потенциала, показывает, что совершенствование данного метода приводит к использованию для оценки налогового потенциала территорий преимущественно косвенных методов оценки налоговой базы.

Например, в Канаде концепция бюджетного федерализма отличается высоким уровнем бюджетной и налоговой самостоятельности регионов (провинций), что требует введения специального общенационального стандарта для сопоставления налоговых баз, поскольку при оценке налогового потенциала учитывается совокупность налоговых баз по 37 региональным и местным налогам.

В условиях российского законодательства, когда основными налоговыми источниками доходов региональных бюджетов служат отчисления от федеральных налогов, а базы значительной части остальных налогов определяются преимущественно федеральными законами, применение метода РНС облегчается. При этом необходимо только решить вопрос выбора налоговых баз (количество видов налоговых поступлений), включаемых в расчеты потенциально налогооблагаемых ресурсов регионов. Учитывая различную значимость налогов для бюджетной системы Российской Федерации, было бы целесообразно, по нашему мнению, ограничиться налогом на прибыль, НДС, акцизами, налогом на доходы физических лиц и налогом на имущество предприятий. Данный метод особенно эффективен для целей среднесрочного и долгосрочного прогнозирования.

Следует отметить, что использование в чистом виде метода репрезентативной налоговой системы для оценки налогового потенциала российских регионов не представляется возможным вследствие ограниченности статистических данных по величине налоговой базы в регионах, а

также недостоверности подобных данных. Но, несмотря на трудоемкость и затратность данной модели, в будущем выгоды, получаемые от её использования, в значительной степени, превысят расходы на её внедрение.

Исполнение бюджета Воронежской области на 01.06.2011 г. с начала отчетного года, (в тыс. руб.)*

Наименование показателя	Назначено на 2011 год	Исполнено на 01.06.2011 г.
Налоги на прибыль, доходы	20 489 052,0	9 317 815,2
Налог на прибыль организаций	9 769 152,0	5 303 194,6
Налог на доходы физических лиц	10 719 900,0	4 014 620,6
Налоги на товары (работы, услуги) реализуемые на территории РФ	5 251 999,0	2 076 954,9
Налоги на совокупный доход	1 215 234,0	571 972,9
Налоги на имущество	3 930 446,0	1 942 059,9
Налоги и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	66 584,0	25 502,5
Государственная пошлина	36 924,0	40 135,0
Задолженность и перерасчеты по отмененным налогам, сборам и иным обязательным платежам	23 694,0	3 183,2
Доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности	269 540,0	89 855,4
Платежи при пользовании природными ресурсами	66 406,0	31 722,6
Доходы от оказания платных услуг и компенсации затрат государства	1 329 218,2	525 587,0
Доходы от продажи материальных и нематериальных активов	22 080,0	42 982,1
Административные платежи и сборы	3,0	1,3
Штрафы, санкции, возмещение ущерба	8 183,0	4 059,1
Прочие неналоговые доходы	191 570,3	28 672,0
Безвозмездные поступления, всего	15 734 815,2	9 371 974,5
в т.ч. дотации на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности	5 655 848,4	2 827 925,0
Доходы бюджетов бюджетной системы РФ от возврата остатков субсидий, субвенций и иных межбюджетных трансфертов, имеющих целевое назначение, прошлых лет	0,0	62 403,3
Возврат остатков субсидий, субвенций и иных межбюджетных трансфертов, имеющих целевое назначение, прошлых лет	0,0	-299 712,9
Всего доходов	48 635 748,7	24 072 477,4
Общегосударственные вопросы	3 493 351,1	1 023 928,6
Национальная оборона	49 760,1	44 738,8
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	2 264 363,7	761 214,4
Национальная экономика	7 723 796,2	2 635 047,1
Жилищно-коммунальное хозяйство	2 223 597,1	154 977,7
Охрана окружающей среды	80 421,5	23 646,1
Образование	8 693 795,2	3 874 145,9
Культура, кинематография, средства массовой информации	1 412 635,9	582 172,1
Здравоохранение и спорт	10 142 437,2	3 318 473,7
Социальная политика	12 667 247,2	4 675 893,5
Физическая культура и спорт	488 861,7	177 520,4
Средства массовой информации	211 604,0	74 356,9
Обслуживание государственного и муниципального долга	410 000,0	15 760,2
Межбюджетные трансферты бюджетам субъектов Российской Федерации и муниципальных образований	2 821 840,8	1 195 927,6
Всего расходов	52 683 711,7	18 557 802,7
Превышение доходов над расходами (дефицит, профицит)	-4 047 963,0	5 514 674,7

*По данным официального сайта правительства Воронежской области

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ

И.В. ОРОБИНСКАЯ,

ассистент кафедры налогов и налогообложения

Показатели социально-экономического развития РФ и достигнутая макроэкономическая стабильность свидетельствуют о результативности проведенных системных преобразований. Последние 5 лет темпы роста российской экономики значительно превышали среднемировой уровень (около 107 % и 104 % соответственно).

Необходимо отметить, что налоговая система в первую очередь является инструментом мобилизации доходов в бюджеты всех уровней. Одним из существенных последствий кризисных явлений в российской экономике является уменьшение налогооблагаемой базы по основным налогам, что привело к сокращению налоговых поступлений государству.

Так, в 2008 году налоговые доходы консолидированного бюджета составляли 16 169,1 млрд. руб., а в 2009–13 420,67 млрд. руб. Из приведенных ниже данных видно, что за период 2005–2008 гг. налоговые поступления увеличились почти в два раза, но в 2009 году произошло значительное снижение в большей степени за счет уменьшения доходной части федерального бюджета (2009 г. – 7 336 млрд. руб., что меньше 2008 г. на 1 939 млрд. руб.).

Лидерами снижения поступлений явились налог на прибыль организаций (снижение составило 1 248,6 млрд. руб., или 49,7 %) и НДС (сни-

жение составило 654,2 млрд. руб., или 38,3%). Более подробно данные тенденции представлены в таблице 1.

Из приведенной ниже таблицы видно, что налоговые поступления от специальных налоговых режимов по своей величине незначительны и составляют в среднем 1,5–2% в структуре всех платежей.

Анализ поступлений от специальных режимов свидетельствует, что, ЕСХН в итоговой сумме от поступлений по специальным режимам составляет всего лишь 1% (табл. 2). Этот факт можно объяснить тем, что данный режим реализует функцию поддержания сельского хозяйства.

Несмотря на незначительные поступления, наблюдается тенденция к увеличению собираемости средств от данного вида режимов, так в 2008 году доход от ЕСХН составил 2,4 млрд. руб., что более чем в 3 раза превысило поступления 2005 года. Такой рост произошел за счет увеличения числа плательщиков ЕСХН, так, например, по Воронежской области в 2008 году их число составило 1817 (ед./чел.), что на 424 плательщика больше по сравнению с 2005 годом.

Вследствие неуплаты или несвоевременной уплаты налога налогоплательщиком в бюджет возникает задолженность, причем большая ее часть приходится на федеральные налоги (табл. 3).

Таблица 1 – Удельный вес и структура налоговых платежей в консолидированном бюджете РФ в целом по экономике в 2005-2009 гг., млрд. руб.

Наименование показателя	Годы									
	2005 г.		2006 г.		2007 г.		2008 г.		2009 г.	
	млрд.руб	%	млрд.руб	%	млрд.руб	%	млрд.руб	%	млрд.руб	%
Налог на прибыль организаций	1 332,90	24,27	1 670,60	25,16	2 172,00	25,18	2 513,20	24,88	1 264,64	15,80
Налог на доходы физических лиц	707,10	12,87	930,40	14,01	1 266,60	14,68	1 666,30	16,50	1 665,82	20,81
Единый социальный налог	436,50	7,95	614,20	9,25	782,50	9,07	970,90	9,61	803,55	10,04
Налог на добавленную стоимость	1 472,30	26,80	1 511,10	22,76	2 261,70	26,22	2 132,50	21,11	2 050,26	25,61
Акцизы	253,80	4,62	270,60	4,07	314,40	3,64	349,90	3,46	347,21	4,34
Налог на добычу полезных ископаемых	908,70	16,54	1 162,30	17,50	1 197,40	13,88	1 708,00	16,91	1 053,84	13,16
Налог на имущество организаций	152,10	2,77	201,90	3,04	262,70	3,05	323,60	3,20	385,78	4,82
Земельный налог	48,50	0,88	45,40	0,68	68,90	0,80	80,20	0,79	95,24	1,19
Специальные налоговые режимы	79,00	1,44	112,60	1,70	156,00	1,81	204,30	2,02	192,45	2,40
Прочие налоги	102,00	1,86	121,60	1,83	145,00	1,68	152,80	1,51	146,08	1,82
ИТОГО налоговых доходов	5 492,90	х	6 640,70	х	8 627,20	х	10 101,70	х	8 004,87	х

Таблица 2 – Структура налоговых доходов от специальных налоговых режимов в консолидированный бюджет РФ в 2005-2009 гг., млрд. руб.

Наименование показателя	Годы									
	2005 г.		2006 г.		2007 г.		2008 г.		2009 г.	
	млрд.руб	%	млрд.руб	%	млрд.руб	%	млрд.руб	%	млрд.руб	%
УСНО	36,50	46,20	58,70	52,13	84	53,77	119,60	58,54	109,46	56,88
ЕНВД	40,2	50,89	50,3	44,67	56,30	36,00	63,00	30,84	63,92	33,21
ЕСХН	0,7	0,89	1	0,89	1,5	0,96	2,4	1,17	2,17	1,13
Соглашение о разделе продукции	1,60	2,03	2,60	2,31	14,50	9,27	19,30	9,45	16,9	8,78
ИТОГО	79,00	100	112,60	100	156	100	204,30	100	192,45	100

Таблица 3 – Задолженность бюджетам различных уровней по налогам и сборам в РФ, млрд. руб.

Задолженность	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
По федеральным налогам и сборам	656,1	662,5	481,9	467,1	590,6
НДС	312,1	354,3	249,6	242,9	327,1
Налог на прибыль организаций	180,9	170,2	102,5	107,6	144,8
Налоги, сборы и платежи за пользование природными ресурсами	54,8	35,7	35,7	29,1	23,3
По региональным налогам и сборам	54,5	52,9	53,6	53,0	63,5
По местным налогам и сборам	35,1	31,4	28,4	27,6	31,0
По налогам со специальным налоговым режимом	8,5	10,7	10,9	11,3	13,8
Задолженность всего	754,2	757,5	574,8	559,0	698,9

Рассмотрим структуру поступления налогов по областям Центрально-черноземного района (табл. 4). Так из приведенной ниже таблицы видно, что среди областей ЦЧР Воронежская область занимает первое место по величине собираемых налогов и за 2009 год в бюджет Воронежской области поступило 36 млрд руб. налоговых платежей.

Наибольшая величина налоговых доходов по ЦЧР в 2009 году была обеспечена за счет НДС и налог на прибыль организаций. Поступления от специальных налоговых режимов в Воронежской области составило 2,4 млрд руб., в Белгородской – 1,7 млрд руб., в Курской – 1,2 млрд руб. (табл. 4).

Таблица 4 – Величина налоговых доходов в консолидированном бюджете областей ЦЧР в 2009 г., млрд руб.

Налоговые платежи	Область				
	Белгородская	Воронежская	Курская	Липецкая	Тамбовская
<i>Всего налогов</i>	32,6	36,0	20,0	21,2	14,2
Налог на прибыль	6,3	7,3	4,6	5,4	3,2
НДФЛ	11,9	15,4	7,2	12,7	5,4
НДС	5,3	4,4	2,6	-2,6	2,1
Акцизы	0,5	0,8	0,5	0,3	0,7
Налоги на имущество	6,6	5,6	3,4	4,4	1,9
Земельный налог	2,4	1,2	1,3	1,6	0,5
<i>Специальные налоговые режимы</i>	1,7	2,4	1,2	0,9	1,0

Как показали расчеты, доход от специальных налоговых режимов в бюджет Воронежской области в 2009 году составил 6,7% от всех налоговых поступлений, за счет преимущественно упрощенной системы

налогообложения, а также ЕНВД. Это можно связать с развитием отрасли торговли, которая занимает 2-е место среди отраслей народного хозяйства по Воронежской области. Что касается ЕСХН, то в консолидированном

рованном бюджете Воронежской области этот режим составил лишь 0,19%. Причем с 2006 по 2008 года по доходам от этого режима наблюдался рост, а с 2008 года уменьше-

ние. Так в 2009 году сумма ЕСХН составила 68 129 тыс. руб., что на 23 197 тыс. руб. меньше, чем в прошлом году (рис. 1).

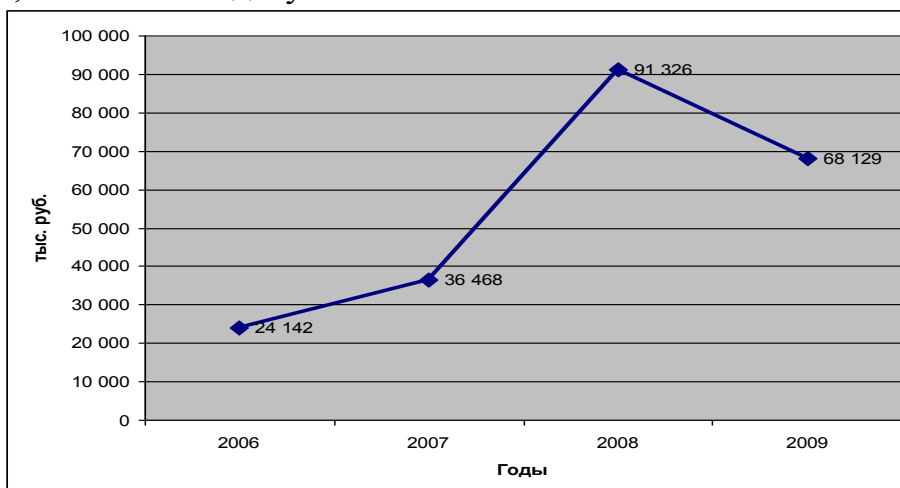


Рисунок 1 – Поступления единого сельскохозяйственного налога по Воронежской области в 2006-2009 гг., тыс. руб.

Особый интерес вызывает поступление налоговых платежей в разрезе отраслей хозяйства (табл. 5). Так наибольший удельный вес из всех налоговых поступлений в Воро-

нежской области формируют такие отрасли как обрабатывающие производства, торговля, транспорт и связь, а также другие отрасли.

Таблица 5 – Поступление налогов и сборов в Воронежской области по отраслям хозяйства, млрд. руб.

Вид экономической деятельности	Годы			
	2006	2007	2008	2009
Обрабатывающие производства	5,6	5,76	4,1	7,32
Торговля	3,97	4,3	2,46	7,28
Транспорт и связь	3,1	2,43	2,44	4,63
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	2,89	3,29	2,05	3,34
Производство и распределение электроэнергии	1,9	1,62	0,72	2,25
Строительство	1,49	1,9	1,32	2,87
Государственное управление и обеспечение безопасности; обязательное социальное обеспечение	1,07	1,47	1,65	2,18
Сельское хозяйство	0,53	0,74	0,82	0,23
Прочие виды деятельности	4,21	11,04	5,8	6,23
ИТОГО	24,76	32,55	21,36	36,33

В отношении сельского хозяйства следует сказать, что поступления от этой отрасли хозяйства незначительны и составляют в среднем за анализируемый период от 1 до 4% от совокупного дохода по всем отраслям.

Несмотря на то, что за последний год произошло уменьшение налоговых поступлений по Воронежской области на 2,9 млрд руб., задолженность по налогам и сборам не уменьшилась и, оставшись на уровне 2008 года, составила 7 млрд руб. (табл. 6).

Таблица 6. Задолженность по налогам и сборам по Воронежской области, 2006-2009 гг., млрд. руб.

Наименование показателя	Годы			
	2006	2007	2008	2009
ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ВСЕГО	8,27	7,81	7,04	7,03
<i>Задолженность по федеральным налогам и сборам</i>	6,63	6,16	5,69	5,7
из них:				
По налогу на прибыль организаций	0,64	0,59	0,6	0,58
По НДС	3,62	3,52	3,18	3,39
По платежам за пользование природными ресурсами	0,17	0,17	0,17	0,21
По остальным налогам	2,03	1,71	1,55	1,34
По специальным налоговым режимам	0,17	0,17	0,19	0,18
<i>Задолженность по региональным налогам и сборам</i>	0,94	0,94	0,7	0,72
<i>Задолженность по местным налогам и сборам</i>	0,7	0,71	0,65	0,61

Важно заметить, что из всех областей ЦЧР самая большая задолженность зарегистрирована на территории Воронежской области и составляет около 40% по всей задолженности ЦЧР. Важным моментом является то, что она имела тенденцию к снижению. Так в 2007 году за-

долженность составила 7,81 млрд. руб., а в 2008 и 2009 году – 7 млрд руб, т.е. сократилась почти на 10%. В Липецкой и Белгородской областях задолженность по налоговым платежам так же уменьшается, а в Курской и Тамбовской – имеет разнонаправленную тенденцию (табл. 7).

Таблица 7. Задолженность по налоговым платежам в областях ЦЧР в 2006-2009 гг., млрд. руб.

Область	Годы							
	2006	% к итогу	2007	% к итогу	2008	% к итогу	2009	% к итогу
Белгородская	2,67	13,1	1,61	8,2	1,55	9,3	2,37	13,5
<i>Воронежская</i>	8,27	40,7	7,81	39,8	7,04	42,5	7,03	39,9
Курская	5,8	28,5	6,69	34,1	4,55	27,4	4,57	26,0
<i>Липецкая</i>	1,35	6,6	1,25	6,4	1,22	7,4	1,26	7,2
Тамбовская	2,25	11,1	2,27	11,6	2,22	13,4	2,37	13,5
Всего по ЦЧР	20,34	100,0	19,63	100,0	16,58	100,0	17,6	100,0

Проанализировав современное состояние системы налогообложения

в РФ и Воронежской области, можно сделать следующие выводы:

- поступления налогов и сборов по России имели тенденцию к увеличению и за последние 4 года они возросли почти в 2 раза, за исключением 2009 года, где произошло значительное снижение;

- доходную часть бюджета Воронежской области, как и РФ, в большей мере формируют такие налоги как налог на прибыль организаций, НДС и НДС;

- самыми приоритетными отраслями по Воронежской области являются: обрабатывающие производства, торговля, транспорт и связь и прочие;

- Воронежская область имеет самую высокую задолженность среди областей ЦЧР, хотя и наблюдается тенденция к ее снижению.



ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА В АГРАРНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ В УСЛОВИЯХ СОВМЕЩЕНИЯ ЕДИНОГО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЛОГА И ЕДИНОГО НАЛОГА НА ВМЕНЕННЫЙ ДОХОД

И.В. КУЗНЕЦОВА,

доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита

Н.Б. ГАЛИКОВА,

ст. преподаватель кафедры бухгалтерского учета и аудита

В настоящее время многие аграрные коммерческие организации, перешедшие на специальный налоговый режим – единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН) помимо производства и продажи сельскохозяйственной продукции осуществляют различные виды деятельности, в том числе и облагаемые единым налогом на вмененный доход (ЕНВД) для отдельных видов деятельности (например, розничную торговлю, осуществляемую через магазины и павильоны с площадью торгового зала не более 150 квадратных метров по каждому объекту организации торговли).

Данное совмещение стало возможным начиная с 2009 года в соответствии с п. 7 ст. 346.2 НК РФ. При этом ограничения, по объему доходов от реализации произведенной ими сельскохозяйственной продукции определяются исходя из всех осуществляемых видов деятельности. Организации и индивидуальные предприниматели реализующие через свои объекты организации торговли и (или) общественного питания произведенную ими сельскохозяйственную продукцию, включая продукцию первичной переработки, произведенную ими из сельскохозяйственного сырья собственного

производства систему налогообложения в виде ЕНВД применять не вправе.

В числе таких организаций по Воронежской области можно назвать ЗАО «Агрофирма Павловская Нива» Павловского района, ЗАО «Агрофирма Апротек-Подгоренская» Подгоренского района и другие.

Совмещение таких налоговых режимов требует от сельскохозяйственной организации ведения раздельного учета показателей по видам деятельности, подпадающим под различное налогообложение, для того, чтобы, во-первых, сформировать данные для отражения результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия в бухгалтерском учете, во-вторых, представить информацию, необходимую для исчисления налогов. Кроме того, плательщики ЕСХН обязаны отслеживать долю выручки от реализации произведенной ими сельскохозяйственной продукции, включая продукцию первичной переработки, произведенной ими из сельскохозяйственного сырья собственного производства, для возможности применения данного налогового режима.

Актуальность исследования учета в условиях совмещения ЕСХН и ЕНВД обусловлена следующими причинами:

- во-первых, организации, совмещающие различные системы налогообложения, обязаны вести бухгалтерский учет и представлять бухгалтерскую (финансовую) отчетность, в которой должна быть представлена информация по операционным сегментам деятельности;

- во-вторых, возможность уплаты ЕСХН ограничена критериями производственно-хозяйственной деятельности, указанными в ст. 346.2 НК РФ. При этом основным обязательным условием является доля выручки от реализации произведенной ими сельскохозяйственной продукции, включая продукцию первичной переработки, произведенной ими из сельскохозяйственного сырья собственного производства не менее 70%;

- в-третьих, налоговое законодательство требует от предприятий ведения раздельного учета налогооблагаемых показателей в разрезе видов деятельности, подпадающих под различные системы налогообложения;

- в-четвертых, бухгалтерский учет при применении различных систем налогообложения не регулируется действующими положениями по бухгалтерскому учету, методическими указаниями и инструкциями.

Поскольку методы ведения раздельного учета доходов, расходов и имущества в настоящее время нормативно не установлены, сельскохозяйственные организации,

совмещающие вышеназванные специальные налоговые режимы, должны самостоятельно разработать методику и определить организацию учета доходов и расходов таким образом, чтобы снизить трудоемкость учетного процесса, сохраняя его информативность, достоверность и надежность.

Внедрение методики раздельного учета модели в условиях совмещения ЕСХН и ЕНВД, на наш взгляд, должно проводиться поэтапно.

1-й этап. Утверждение положений учетной политики организации, устанавливающей правила учета активов, обязательств, их движения, доходов и расходов.

2-й этап. Разработка рабочего плана счетов и системы построения раздельного учета на счетах бухгалтерского учета с использованием субсчетов второго порядка.

3-й этап. Обработка данных первичных учетных документов и формирование регистров аналитического учета по показателям, относящимся непосредственно к каждому виду деятельности, и показателям, которые нельзя напрямую отнести к тому или иному виду деятельности и которые требуют распределения.

4-й этап. Формирование объединенных регистров бухгалтерского и налогового учета, позволяющих сформировать бухгалтерскую (финансовую) и налоговую отчетность.

Изучение опыта формирования учетной политики исследуемых организаций свидетельствует, что ими не раскрываются в полном объ-

еме все аспекты раздельного учета. Принимая во внимание несовершенство учетной политики, считаем целесообразным ввести отдельные конкретизирующие положения, касающиеся раздельного учета при сочетании рассматриваемых систем налогообложения.

Исходя из положений учетной политики, организации должны разработать адаптированный рабочий план счетов, позволяющий вести раздельный учет по видам деятельности.

В одной из исследуемых организаций – ЗАО «Агрофирма Павловская Нива» Павловского района Воронежской области - в соответствии с рабочим планом счетов к счету 90 «Продажи» открыты следующие субсчета:

90/1 «Выручка»;

90/2.1 «Себестоимость продаж, не облагаемых ЕНВД»;

90/2.2 «Себестоимость продаж, облагаемых ЕНВД»;

90/7.1 «Расходы на продажу по деятельности, не облагаемой ЕНВД»;

90/7.1 «Расходы на продажу по деятельности, облагаемой ЕНВД»;

90/8.1 «Управленческие расходы по деятельности, не облагаемой ЕНВД»;

90/8.2 «Управленческие расходы по деятельности, облагаемой ЕНВД».

Считаем, что к субсчету 90/1 «Выручка» целесообразно предусмотреть следующие субсчета второго и третьего порядка:

90/1.1 «Выручка, включаемая в налогооблагаемую базу по ЕСХН»;

90/1.2 «Выручка, не включаемая в налогооблагаемую базу по ЕСХН»:

90/1.2.1 «Выручка от деятельности на ЕНВД»;

90/1.2.2 «Выручка от прочей реализации».

Также, на наш взгляд, субсчета второго порядка следует открывать и к счету 91 «Прочие доходы и расходы»:

91/1 «Прочие доходы»;

91/2.1 «Прочие расходы, относимые к деятельности, не облагаемой ЕНВД»;

91/2.2 «Прочие расходы, относимые к деятельности, облагаемой ЕНВД»;

91/2.3 «Прочие расходы, относящиеся к обоим видам деятельности».

На практике очевидной сложностью является обоснованное распределение «смешанных» расходов, которые нельзя с определенностью отнести к тому или иному виду деятельности.

Общепринятым является подход, по которому базой распределения выступает доля выручки от деятельности, облагаемой ЕНВД, в общей выручке организации.

На основе рабочего плана счетов организации должны разработать систему взаимосвязанных учетных регистров по распределению показателей по видам деятельности.

Детальное изучение требований законодательства, разъяснений

Минфина РФ, Федеральной налоговой службы и рекомендаций бухгалтеров-практиков, касающихся раздельного учета расходов общего

назначения, позволило построить учетную модель их распределения (рис.).

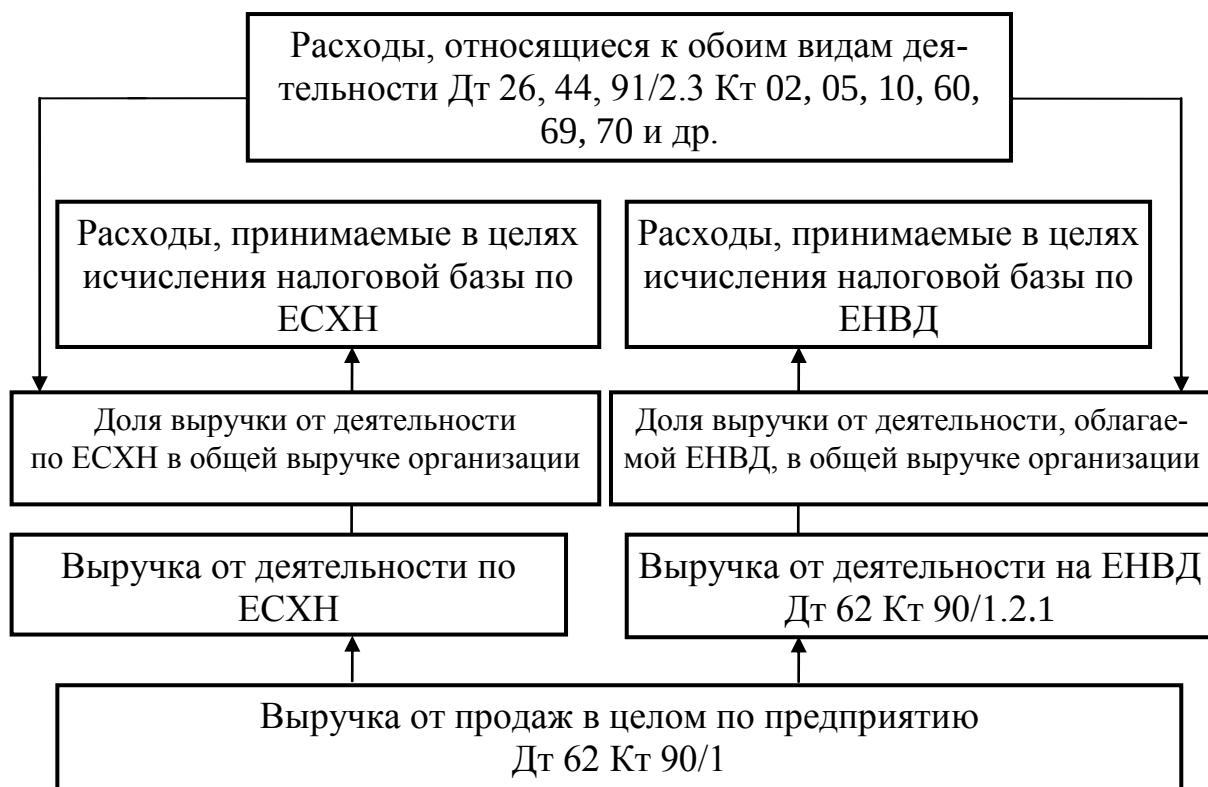


Рисунок 1– Учетная модель распределения расходов общего назначения

Считаем, что использование наших рекомендаций будет способствовать оптимизации организации бухгалтерского учета на предприя-

тиях АПК, осуществляющих деятельность в условиях совмещения двух различных специальных систем налогообложения ЕСХН и ЕНВД.