

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

Финансовый

Вестник

2 (24) 2011

Издание осуществляется по решению кафедры финансов и кредита
ФГОУ ВПО «Воронежский государственный аграрный университет им. им-
ператора Петра I» с 1997 года

Издание вестника одобрено ученым советом факультета бухгалтерско-
го учета и финансов ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный аграрный
университет имени императора Петра I»

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 24 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>ПОНЯТИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ И ПРАКТИЧЕСКИЙ АСПЕКТЫ</i>	<i>5</i>
<i>СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ</i>	<i>8</i>
<i>ПРИМЕНИМОСТЬ ЗАРУБЕЖНЫХ МОДЕЛЕЙ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ</i>	<i>16</i>
ИНВЕСТИЦИИ	19
<i>ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ.....</i>	<i>19</i>
<i>ТЕОРИЯ ДОУ И ЕЕ ПРИМЕНЕНИЕ В ТЕХНИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ ФОНДОВОГО РЫНКА</i>	<i>23</i>
<i>ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИИ: НАДЕЖДЫ И РЕАЛЬНОСТИ</i>	<i>26</i>
<i>К ВОПРОСУ О ДИВЕРСИФИКАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ</i>	<i>31</i>
<i>ЗНАЧЕНИЕ ПРОЦЕССА РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ В МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ТЕОРИЯХ И КОНЦЕПЦИЯХ</i>	<i>33</i>
ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ	40
<i>УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ...40</i>	
<i>ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ПОКАЗАТЕЛЯ «ЭФФЕКТ ФИНАНСОВОГО РЫЧАГА» В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РАБОТЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....43</i>	
<i>НОРМАТИВ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ ДИАГНОСТИКИ НЕОБХОДИМОСТИ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.48</i>	
<i>СКОРИНГ, КАК МЕТОД ОЦЕНКИ КРЕДИТНОГО РИСКА</i>	<i>53</i>
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И НАЛОГИ.....	56
<i>ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ</i>	<i>56</i>
<i>МЕТОДЫ УЧЕТА ЗАТРАТ И РАСЧЕТА СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ</i>	<i>59</i>
<i>ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ХОЛДИНГОВОЙ КОМПАНИИ.....65</i>	
<i>ВЛИЯНИЕ МЕХАНИЗМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОЛОВНОЙ КОМПАНИИ И ГРУППЫ ФИЛИАЛОВ В РАМКАХ ХОЛДИНГОВОЙ СТРУКТУРЫ НА ВЕЛИЧИНУ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ.....67</i>	

РАЗЛИЧИЕ МЕЖДУ НАЛОГОВОЙ ОПТИМИЗАЦИЕЙ И УКЛОНЕНИЕМ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ	71
НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ЦИКЛИЧНОСТИ ЭКОНОМИКИ	77

Проблемы организации финансов на предприятиях

ПОНЯТИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ И ПРАКТИЧЕСКИЙ АСПЕКТЫ

Л.С. ШОХИНА,

доцент кафедры финансов и кредита,

О.И. УХИНА,

доцент кафедры финансов и кредита

Предпринимательская деятельность организаций непосредственно сопряжена с формированием и использованием финансовых ресурсов. Содержание категории «финансовые ресурсы» основывается на понимании экономической сущности финансов и ресурсов. Под ресурсами понимается запас, источник чего-либо, потенциал, средство, возможности, резервы. Данное разнообразие толкования ресурсов объясняется их неоднородностью. Применительно к природным ресурсам, формирующимся в течение нескольких столетий, уместно значение «запасы». Производственные ресурсы субъектов хозяйствования находятся в движении. Поэтому, их следует рассматривать как задействованные средства на производство товаров и услуг или потенциальных возможностей обеспечения хозяйственной деятельности. Финансовые ресурсы, как и производственные ресурсы – это составные часть экономических ресурсов хозяйствующих субъектов. Следовательно, в отношении финансовых ресурсов правомерно использование той же смысловой нагрузки к слову «ресурсы». Однако, финансовые ресурсы, в отличие от производственных ресурсов, будут задействованы не на стадии производства в

воспроизводственном процессе, а на других стадиях.

Сфера функционирования финансовых ресурсов обусловлена областью возникновения финансовых отношений, так как они являются материальным носителем данных отношений.

Позиция ученых в части сферы функционирования финансовых отношений не однозначна. Представители распределительной концепции финансов считают сферой функционирования финансовых отношений вторую стадию процесса общественного воспроизводства. На данной стадии происходит распределение стоимости созданного общественно-го продукта между хозяйствующими субъектами, и тем самым определяются объемы денежных доходов и накоплений.

Сторонники воспроизводственной концепции рассматривают финансы как категорию всего процесса общественного воспроизводства и включают в состав финансов всю совокупность денежных отношений, в том числе, возникающих и на стадии обмена.

На наш взгляд, финансы как экономическая категория непосредственно связаны с формированием денежных доходов и накоплений. На стадии распределения процесса вос-

производства будут определены лишь пропорции распределения стоимости совокупного общественного продукта и выявлены потенциальные доходы участников этого процесса. Реальные объемы доходов и накоплений определяется после того, как созданный продукт найдет потребителя, то есть будет признан обществом. А это возможно только на стадии обмена. Следовательно, финансы потенциально возникают на стадии распределения, но реальное воплощение приобретают только на стадии обмена. Исходя из такой позиции, финансовые ресурсы следует рассматривать в двух направлениях: 1) как реально имеющиеся для обеспечения воспроизводственного процесса и 2) как возможные, т. е. потенциальные ресурсы.

Сущность финансовых ресурсов изучается на протяжении всего периода существования финансов как науки. При этом финансовая наука, основывающаяся на экономической теории, имеет более конкретный объект исследования и её теоре-

тические положения могут быть с большей надежностью проверены на практике. В настоящее время ученые отмечают отдельные несоответствия теоретических умозаключений финансовой науки и существующих финансовых реалий. Об этом писали в своих трудах С.Лушин, С. Барулин, Т. Ковалева. Мы придерживаемся той же позиции и считаем, что теоретические разработки должны быть подкреплены практикой.

Учитывая этот факт и то, что финансовые ресурсы предприятия – это категория финансовой науки, являющаяся частным проявлением категории «финансовые ресурсы», нами будут представлены сопоставления теоретических интерпретаций и реальных ситуаций в части финансовых ресурсов коммерческих организаций в таблице 1. В этой таблице нами предложены виды концептуальных подходов к финансовым ресурсам и определены разночтения понятия и состава финансовых ресурсов.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика содержания и состава финансовых ресурсов предприятия

Виды концепций финансовых ресурсов	Определение финансовых ресурсов как категории	Состав финансовых ресурсов	Мнение автора о соответствии понятия и состава финансовых ресурсов
1. Концепция ограниченного использования финансовых ресурсов	Финансовые ресурсы – это совокупность собственных денежных доходов, накоплений и поступлений из вне, предназначенных для выполнения финансовых обязательств, обеспечения расширенного воспроизводства, удовлетворения социальных потребностей.	1. Собственные ресурсы: предпринимательский доход на стадии учреждения организации, а в последующем - прибыль, амортизация, прочие доходы. 2. Привлеченные средства: кредиты, займы, бюджетные ассигнования и т.п.	Имеющиеся ресурсы сформированные за счет указанных источников не способны в полном объеме выполнить финансовые обязательства по налогам и другим обязательным платежам установленных законодательно. В частности, косвенные налоги (НДС, акцизы) обеспечиваются за счет части получаемой выручки при продаже товаров и услуг. Страховые взносы в социальные государ-

Проблемы организации финансов на предприятиях

			<p>ственные внебюджетные фонды, налоги на использовании природных ресурсов (земельный налог, водный) формируют себестоимость и следовательно, не обеспечиваются прибылью предприятия. Как видим, в этом случае происходит сужение понятия финансовых ресурсов предприятию по отношению к заявленным направлениям использования их. Согласно этого в составе финансовых ресурсов необходимо отражать не только амортизацию, но и ту часть выручки, которая обеспечивает перечисленные платежи.</p>
<p>2. Концепция расширенного использования финансовых ресурсов</p>	<p>Финансовые ресурсы – это совокупность денежных доходов, накоплений и поступлений из вне, предназначенных для выполнения финансовых обязательств, финансирование текущих затрат, и затрат, связанных с расширением производства.</p>	<p>1. Собственные ресурсы: предпринимательский доход на стадии учреждения организации, а в последующем - прибыль, амортизация ,прочие доходы. 2. Привлеченные средства: кредиты, займы, бюджетные ассигнования и т.п.</p>	<p>Использование финансовых ресурсов на текущие расходы предусматривает обеспечение за счет них затрат на производство и продажу продукции. Следовательно, речь идет о возмещении затрат, формирующих себестоимость продукции и услуг. Однако, авторы не делают акцент на то, что возмещаемый фонд оборотных и основных средств происходит из выручки. Такой подход предполагает, что вся выручка является источником финансовых ресурсов, а не только прибыль и амортизация.</p>
<p>3. Концепция финансирования активов</p>	<p>Под финансовыми ресурсами понимается на ту или иную дату вся совокупность собственного капитала и обязательств предприятия</p>	<p>Собственный капитал со всеми составными частями, долгосрочные обязательства и краткосрочные обязательства</p>	<p>Подобное понимание финансовых ресурсов предполагает отражение всего имущественного комплекса предприятия, без выделения денежных потоков необходимых для выполнения обязательств перед государством, т.е. накопленные ресурсы не отражены полностью за период..</p>

Приведенные исследования позволили сделать вывод, что каждая концепция имеет определенные недо-

статки. Исходя из этого, содержание финансовых ресурсов предприятия требует дальнейшего уточнения.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Е.Н. НИКИТИНА,

*старший преподаватель кафедры экономики и экономического анализа
ГОУ ВПО «Елецкий государственный университет им. И.А.Бунина»*

Российский бизнес уже почти два десятилетия существует в условиях экономики, близкой к рыночным. Однако переходный период, когда рыночные факторы еще действуют не в полной мере, а зачастую – в искаженной форме, затянулся. Проблемы, возникшие в области управления финансами предприятий в 90-х годах, по-прежнему остаются актуальными. Надежды, возлагаемые ранее на англо-американскую школу финансового менеджмента, не совсем оправдались. Одновременно пострадала и отечественная школа. Условия неопределенности и повышенные финансовые риски не дают российским предприятиям эффективно планировать как производственную, так и финансовую деятельность. Те функции, которые выполняли финансовые службы советских предприятий в дореформенный период, были сведены к минимуму, и плохо приспособлены к новым реалиям. Большинство российских предприятий среднего бизнеса осуществляют свою финансовую деятельность в основном через управление потоком денежных средств. Причем, приоритеты платежей определяются как и ранее: от первоочередной необходимости уплаты налогов до финансирования закупок сырья, материалов по остаточному принципу. Финансовому менеджеру приходится часто балансировать

между требованиями государства о соблюдении налогового законодательства и требованиями рынка о своевременности соблюдения контрактов со своими контрагентами. Если нарушение первого чревато только штрафами, то второе может привести не только к штрафным санкциям, но и к остановке производства с последующими убытками.

Компромисс может быть найден в создании системы планирования денежных потоков с учетом существующей неопределенности. Неопределенность заключается в том, что поступление основного элемента притока денежных средств – выручки от реализации продукции, не всегда напрямую связано с условиями договоров, заключенных с потребителями. Довольно часто небольшая отсрочка платежа, предусмотренная контрактом, может вырасти в длительную просрочку. Предприятие лишается ожидаемых денежных средств от покупателей, при этом задерживая свои платежи, оно также нарушает условия контрактов, но уже с поставщиками. Однако сбалансировать денежные потоки возможно даже и в этих условиях. Поэтому система финансового планирования как оперативного, так и текущего, становится основополагающей в финансовой деятельности предприятия, в поддержании его платежеспособности. Об-

служивая процесс производства, финансы в рыночных условиях занимают ведущее место в экономике предприятия, так как через них, в первую очередь, проверяется финансовая обеспеченность выполнения всех производственных планов. В этих условиях все экономические расчеты и плановые показатели должны находиться под контролем финансового менеджера и служить исходной базой финансового планирования. Существует и обратная связь – только финансовый менеджмент может объективно судить о возможностях предприятия в реализации производственных планов, инвестиционных замыслов, а также о необходимости привлечения дополнительных источников финансирования.

Сегодня отечественной наукой предлагается широкое применение внутрифирменного бюджетирования как наиболее приемлемой модели финансового планирования и управления. Однако – это западная модель, предполагающая участие в процессе большого количества управленческого персонала предприятия.

Полновесное бюджетирование состоит из разработки и внедрения системы бюджетов, включающих основные, операционные, вспомогательные и специальные, и создания системы контроля над финансовым состоянием предприятия.

Сложилось мнение, что для получения сбалансированных денежных потоков, обеспечивающих непрерывность процессов производства и хозяйственной деятельности предприятия необходимо всецело и повсеместно развивать внутрифир-

менное финансовое бюджетное планирование. Только на основе его данных возможно принимать взвешенные и правильные решения в области управления финансами.

Но как показывает наш практический опыт многолетнего управления финансово-экономической службой машиностроительного предприятия, именно планирование в форме бюджетирования становится затратным и неэффективным. При соблюдении всех правил бюджетного процесса на предприятии возникает громоздкая система бюджетов и трудоемкая деятельность по их составлению, бесконечному и постоянному внесению поправок и изменений к ним. Этим творчеством занимается финансово-экономическая служба, менеджеры всех подразделений, ответственные за составление и исполнение бюджетов, руководители подразделений и топ-менеджеры. Наличие бюджетного комитета – постоянно действующего органа, в ведении которого находится рассмотрение вопросов, связанных с формированием, согласованием, утверждением и контролем исполнения бюджетов, требует проведение всех изменений и отклонений в рамках одобрения этим комитетом.

Если принять во внимание нестабильность российских товарных рынков, существовавшую еще в докризисное время, и создававшую постоянные ежедневные проблемы в материальном обеспечении производства, то их рассбалансированность в период экономического и финансового кризиса приводит к невозможности, а также к отсутствию необходимости осуществления пол-

ноценного бюджетирования. В противном случае почти вся деятельность предприятия должна быть подчинена только выявлению отклонений, проведению изменений, бесконечным поправкам и согласованиям к ранее принятым бюджетам на самом высоком уровне, что создает дополнительные разнонаправленные потоки документооборота и отвлекает сотрудников от прямых обязанностей участия в производственном процессе.

При этом большая часть ответственных руководителей придерживается мнения, что любая поправка к бюджету будет принята при наличии каких-либо оправдательных мотивов, поскольку существуют бюджетный комитет, бюджетная комиссия и целый ряд исполнительных сотрудников предприятия, обязанных ее принять, рассмотреть, утвердить или отклонить. Причем отклонение поправок происходит гораздо реже в силу того, что всегда есть убедительные аргументы для комиссии в виде срыва поставок по вине поставщика, отсутствия денежных средств на расчетном счете предприятия, непредвиденного роста цен на сырье и материалы и т.д. В конечном итоге первоначальные плановые показатели трудно удержать в неизменном состоянии и тенденция их роста сохраняется на протяжении всего текущего периода.

Немаловажным моментом в бюджетировании является принцип непрерывности процесса. Ответственные работники подразделений, осуществляющие учет, анализ, контроль и регулирование ресурсов предприятия:

– материальных (товарно-материальные ценности, энергоресурсы, основные средства и нематериальные активы),

– трудовых (основные и вспомогательные рабочие, управленческий и обслуживающий персонал),

– финансовых (денежные средства, расчеты с поставщиками и потребителями, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность), обязаны организовать процесс сбора, регистрации и обработки фактических данных по всем видам деятельности предприятия, выявлять расхождения между ними и плановыми значениями этих показателей, запрашивать информацию о причинах неблагоприятных отклонений, принимать меры по их предотвращению или устранению. Одновременно они же доводят информацию в виде аналитических записок о выявленных отклонениях до бюджетных комиссий и бюджетного комитета, а также других заинтересованных лиц. Объем представляемой информации за небольшой временной период может достигать значительных размеров, поскольку анализ представляется в разрезе потребляемых ресурсов, центров ответственности, центров затрат (производственных подразделений) с выявлением величин отклонений, причин отклонений и виновных лиц или подразделений, допустивших эти отклонения.

Конечным результатом этого многоуровневого процесса является корректировка планов в целом по предприятию, по подразделениям (центрам ответственности) или корректировка отдельных плановых показателей.

Необходимость внесения изменений в планы может быть вызвана не только значительными отклонениями во внешней среде (ростом цен на потребляемые ресурсы при ограниченном круге поставщиков), но и внутренними причинами: установлением некорректных контролируемых показателей, несовершенством действующего механизма бюджетирования и пр. Таким образом, рассматриваемый процесс является непрерывным и возобновляемым с каждым вновь выявленным отклонением.

Однако принцип непрерывности бюджетирования или повторяемости процедур планирования бюджетов путем доведения их до состояния сбалансированности, в определенных условиях теряет смысл, например, в условиях экономического и финансового кризиса, когда финансовые ресурсы и финансовые возможности предприятия ограничены. Причем эта ограниченность может достигнуть угрожающих размеров и привести предприятие к потере платежеспособности. В отсутствие необходимых финансовых ресурсов, а именно это всегда является причиной и следствием экономического кризиса, любые отклонения в сторону увеличения затрат не могут быть приняты бюджетными органами. Таким образом, вся выстроенная громоздкая система бюджетирования становится неэффективной, излишне затратной и ненужной.

Следует также принять во внимание, что главной целью финансового планирования любого уровня является не система бюджетирования сама по себе, а создание реаль-

ных сбалансированных денежных потоков в обеспечение производственной и хозяйственной деятельности предприятия. Одновременно возникающие проблемы финансирования требуют контроля над затратами производства, порождающими отток денежных средств, с целью удержания последних в рамках планируемых, либо снижения их на основе разработанных мероприятий.

В силу этого модель финансового планирования, составленная на базе экономических расчетов и смет, может выглядеть иным, более простым образом. Нет необходимости в ежедневном отслеживании и обсуждении отклонений, проведении проверок, сбора информации для заседаний бюджетного комитета.

Нормальный ход производственного процесса всегда обеспечивался управляющей системой того подразделения, где он осуществлялся, и в случае наступления неблагоприятных событий, ею же и восстанавливался путем принятия оперативных управленческих решений. Обычно производственные подразделения – цеха, отдельные участки, принято считать центрами затрат, но при определенных условиях они одновременно могут являться и центрами ответственности. Для совмещения функций цехам необходимо добавить самостоятельности, т.е. делегировать им право самим отслеживать отклонения от плановых смет и принимать их, а также находить иной способ решения проблемы. Например, сломанный станок можно отремонтировать собственными силами цеха, заменив при этом вышедшую из строя деталь аналогич-

ной с простаивающего оборудования, а не приглашать ремонтную бригаду специализированного подразделения (ремонтного цеха). Таким образом, в силу оперативности действий не пострадает план по выпуску продукции и одновременно цех не понесет дополнительные затраты.

Однако для подобных оперативных мер у цеха должен быть мотив и стимул. Стремление производственного подразделения поддерживать тот уровень затрат, который был доведен ему на весь плановый период, достигается внедрением системы дополнительного премирования (помимо действующей системы ежемесячного премирования за выполнение плана по товарному выпуску и ассортименту продукции). Суть этого премирования сводится к поощрению конкретного подразделения за достигнутую конкретную экономию материальных, трудовых и иных производственных ресурсов цеха. Размер поощрения может быть установлен для всех подразделений одинаковым, например, 20% от общей суммы экономии всех видов ресурсов, но сумма премиальных выплат у всех будет разная, в зависимости от того, насколько эффективно соблюдался и контролировался процесс расходования средств, какова численность подразделения, какова доля участия и заинтересованности каждого работника в создании своего цехового фонда дополнительного премирования. Средствами подразделения обычно распоряжается его руководитель, а размер премии самому руководителю устанавливается из того же фонда балансовой комиссией, которая действует на всех

предприятиях для подведения ежемесячных итогов деятельности и принятия решений о премировании работников. Таким образом, наиболее сложным становится способ формирования плановых показателей затрат на планируемый период (очередной год) и пути их доведения до соответствующих подразделений.

Если прямые затраты в себестоимости выпускаемой продукции учитываются по нормативному методу, то размер их финансирования, полностью зависящий от объема производства, норм расхода материальных ресурсов и нормативной трудоемкости, можно легко определить, зная все эти нормы и планируемый выпуск с учетом номенклатуры. Отклонения от норм, возникающие в процессе реализации планов в виде замен материалов, сверхурочных работ, обычно связанных с нарушением ритма производства и иные причины увеличения затрат, должны быть под жестким контролем центра ответственности более высокого ранга. Это подразделение составляет смету прямых затрат на производство в целом с предоставлением соответствующих данных финансовой службе для разработки плана финансирования.

Более трудоемким является процесс планирования величины косвенных затрат каждого производственного подразделения. Обычно это услуги цехов вспомогательного производства типа: содержание зданий, сооружений, оборудования, энергосистем, ремонт оборудования и иной техники, ремонт зданий, внутризаводское перемещение грузов, изготовление собственного ин-

струмента и оснастки, затраты на охрану труда и прочие, а также затраты основных цехов в виде материалов на обслуживание производства, зарплата вспомогательных рабочих, а также руководящего состава подразделения.

Номенклатуру работ вспомогательных цехов на планируемый год заранее установить практически невозможно, кроме плановых ремонтов зданий и отдельного оборудования. Но для предлагаемого пути планирования, она не представляет интереса, так как любая работа по своему экономическому содержанию – это затраты материалов и труда. Для финансового обеспечения производства также важны денежные потоки, направляемые на закупку материалов, энергоресурсов и выплату заработной платы, которые можно заранее спрогнозировать и учесть при составлении ежемесячных бюджетов движения денежных средств. Поэтому планирование косвенных расходов можно свести к планированию экономических элементов затрат: материалов, энергоресурсов, зарплата управленческого состава подразделений и вспомогательных рабочих, а также амортизации зданий, сооружений и оборудования каждого производственного подразделения. Составлению подобных годовых смет затрат предшествует большая работа, но она проводится только один раз в году (4 квартал года, предшествующего планируемому) и сопровождается разработкой отдельных смет по каждому направлению расходов с поквартальной разбивкой. Обычно анализируются аналогичные затраты предыдущих периодов, выявляются

резервы их снижения, разрабатываются мероприятия, которые становятся обязательными к исполнению в планируемом году, что позволяет спрогнозировать и довести до подразделений реальные показатели. В дальнейшем в ходе реализации конкретных работ и услуг, номенклатура которых заранее неизвестна, но может формироваться ежемесячно, подразделения обязаны придерживаться тех плановых цифр, которые им были доведены поквартально на год, допуская самостоятельные собственные корректировки внутри квартала, внутри направлений расходов, но таким образом, чтобы не выйти из контрольных итоговых значений. При этом полученная экономия, а резервы для ее получения всегда в цехах имеются, но часто скрываются, становится предметом премирования коллектива производственного подразделения.

Так, на машиностроительном предприятии ОАО «Елецгидроагрегат» этот метод применялся в течение нескольких лет и полностью себя оправдал. Самостоятельность производственных структурных подразделений в части корректировки расходов выделенных им финансовых средств позволила сократить трудоемкий процесс бюджетирования. Использование годовых и квартальных смет затрат в финансовом планировании дало возможность составлять только два вида основных бюджетов: бюджет доходов и расходов или годовой финансовый план предприятия и главный рабочий бюджет, обеспечивающий финансирование основной деятельности – ежемесячный бюджет движения денежных

средств. Доходы обоих видов бюджетов формировались на основе планов продаж и планов выпуска товарной продукции. Если в определенный период номенклатура каких-либо ранее запланированных изделий была не востребована покупателями, то она оперативно заменялась другими, с сохранением объема выпуска. При нерегулярном поступлении выручки от реализации продукции недостаток финансирования восполнялся привлечением краткосрочных кредитов. Потребность в кредитных ресурсах всегда можно рассчитать, имея плановый отток денежных средств, который поддерживается в пределах выделенных производственным подразделениям финансовых ресурсов на год с поквартальной разбивкой.

Таким образом, рассчитывая контрольные цифры финансирования расходов производственных подразделений предприятия, или величину оттоков денежных средств, не препятствуя при этом их некоторому внутреннему перераспределению, можно составить достаточно стабильный финансовый план, который будет в дальнейшем детализироваться бюджетом движения денежных средств.

Планирование косвенных затрат на предприятии ОАО «Елецгидроагрегат» осуществляется по направлениям: вспомогательное производство, основное производство и прочие косвенные затраты. Состав затрат по экономическим элементам определяется по каждому подразделению в отдельности, а затем суммируется. Плановые косвенные затраты на 2010 год по вспо-

могательному производству представлены в таблице 1.

Вспомогательное производство на ОАО «Елецгидроагрегат» включает цеха: инструментально-ремонтный, транспортный, ремонтно-строительный участок. Для каждого из этих подразделений затраты планируются отдельно по выше приведенной схеме, а затем суммируются.

Аналогичным образом формируются косвенные затраты основного производства на его обслуживание, представленного тремя механо-сборочными корпусами, заготовительным цехом, цехом станков с программным управлением и сварочным участком (табл.2).

Помимо затрат основного и вспомогательного производства планируются и контролируются также прочие затраты, представленные расходами на содержание управленческого аппарата, на повышении квалификации персонала предприятия, на прочие работы и услуги, выполняемые как собственными силами, так и сторонними организациями. По этим направлениям также формируются плановые сметы затрат и устанавливаются контрольные цифры их финансирования. Годовые и квартальные сметы прочих расходов выполняются, корректируются и контролируются ответственными подразделениями, имеющими право на премирование за участие в соблюдении режима экономии.

Предлагаемая система расчетов и смет в совокупности с Положением о премировании за экономию ресурсов позволяет реально создавать сбалансированные потоки

Проблемы организации финансов на предприятиях

денежных средств, обеспечивающих текущие затраты производства как в разрезе кварталов, месяцев так и более коротких периодов, что характерно для бюджетирования. При этом, как уже отмечалось выше, не

обязательно иметь большой штат работников, принимающих участие в полноценном бюджетном процессе, поскольку нет необходимости в выявлении отклонений, причин их возникновения и виновных лиц.

Таблица 1 - Сводная смета затрат вспомогательного производства ОАО «Елецгидроагрегат» на 2010 год, тыс.руб.

Элементы затрат	Вспомогательное производство				
	Итого	1 кв	2 кв	3 кв	4 кв
1. Материальные затраты	11 800,0	1 230,0	2 829,0	3799,0	3 942,0
2. Зарплата всего	16435,38	4108,85	4108,85	4108,85	4108,85
в т.ч.					
управленчес. персонала	3608,90	902,23	902,23	902,23	902,23
прочего персонала	12826,48	3206,62	3206,62	3206,62	3206,62
3. Отчисления на соцнужды и по классу проф. риска, 27,3%	4486,86	1121,71	1121,71	1121,71	1121,71
4. Амортизация	3242,10	810,53	810,53	810,53	810,53
5. Энергозатраты, всего	9513,63	2856,99	1811,32	1645,44	3199,88
в т.ч. э/энергия	7712,21	2057,14	1621,70	1513,90	2519,47
вода, канализация	512,95	100,19	131,54	131,54	149,67
газ	1176,31	636,80	52,28	0,00	487,22
тепло	224,34	125,71	11,58	0,00	87,05
Итого затрат:	33677,97	8898,08	7852,40	7686,53	9240,97

Таблица 2 - Сводная смета косвенных затрат основного производства ОАО «Елецгидроагрегат» на 2010 год, тыс.руб.

Элементы затрат	Всего	в т.ч. по кварталам			
		1 кв	2 кв	3 кв	4 кв
1. Материалы на обслуживание производства	17920,00	1792,00	4246,44	5788,76	6092,80
2. Зарплата, всего	22167,408	5541,852	5541,852	5541,852	5541,852
3. Отчисления на соцстрах и проф. риск 27,3%	6051,702	1512,926	1512,926	1512,926	1512,926
4. Амортизация	14633,628	3658,407	3658,407	3658,407	3658,407
5. Энергозатраты	20520,486	6168,384	3886,830	3764,754	6700,518
Всего:	81293,224	18673,569	18846,455	20266,7	23506,5

Как показывает практика часто опытный и компетентный руководитель подразделения сам выявляет причины отклонений и в оперативном режиме принимает свои меры по нормализации ситуации. А развернутая система бюджетирования также, как и предлагаемая система смет с составлением отдельных финансовых бюджетов, пресле-

дует одну и ту же цель - контроль над затратами производства и его финансирование на основе создания сбалансированных денежных потоков. Однако добиваться поставленной цели необходимо более эффективными методами и с наименьшими затратами, чему способствует взвешенный подход к бюджетному процессу на предприятии.

ПРИМЕНИМОСТЬ ЗАРУБЕЖНЫХ МОДЕЛЕЙ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТ- СТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯ- ТИЙ

И.В. СЕДЛОВ,

доцент кафедры финансов и кредита

В современных экономических условиях перед коммерческими организациями особенно остро возникает проблема «выживания». Предприятия обладают достаточной свободой при осуществлении производственно-хозяйственной деятельности. В тоже время им приходится самостоятельно преодолевать возникающие трудности, связанные с факторами как внешнего (инфляция, высокая конкуренция, несовершенство законодательной базы в отношении предпринимательской деятельности), так и внутреннего характера (неэффективный менеджмент, неразвитость маркетинга, недостатки планирования и др).

Коммерческие организации в своем развитии подвержены различным видам кризисов (экономическим, финансовым, управленческим), и их банкротство следует рассматривать как острое проявление кризиса. Во всем мире под банкротством принято понимать финансовый кризис, то есть неспособность фирмы выполнять свои текущие обязательства.

Применение зарубежных методик диагностики банкротства не лишено недостатков, в частности — используемые в официальных методиках весовые коэффициенты требуют корректировки применительно к отечественным, региональным и отраслевым условиям функционирования хозяйствующих субъектов.

Существующая статистика не отражает в полном объеме сведения о работе предприятий, о динамике и структуре собственного и заемного капитала, оборотных средств, оценке ликвидности баланса предприятия, т. е. существует сложность сбора необходимой информации, характеризующей финансовое положение сельскохозяйственной организации.

В современной экономической науке в последнее время появились многочисленные разработки в сфере анализа и прогноза деятельности коммерческих организаций, в том числе методы расчета степени отдаленности фирм от банкротства и степени их надежности.

Финансовый анализ системы стандартных показателей (ликвидности, финансовой устойчивости, эффективности используемых ресурсов, отдачи активов) позволяет выявить слабые места в экономике коммерческой организации. Общие показатели, используемые в качестве критерия неплатежеспособности сельхозпредприятия, часто не учитывают особенностей региональной и отраслевой специфики. Многие показатели ликвидности и финансовой устойчивости взаимодополняют и взаимозаменяют друг друга, в нормативных документах анализа финансового состояния организации нет четкого определения установленных отраслевых нормативов, а

чаще эти нормативы отсутствуют вообще.

Поэтому на основе такого анализа затруднительно сделать однозначный вывод о том, что данное сельскохозяйственное предприятие обязательно обанкротится в ближайшее время или, наоборот, выживет, т.к. предприятия АПК обладают различной организационно-технической спецификой, своими уникальными рыночными нишами, стратегиями и целями.

В этом случае для общего анализа необходимо использовать оптимальное количество коэффициентов, учитывая специфику, размеры организации и основные цели и задачи анализа. Достоверность анализа вероятности банкротства значительно повышается при сопоставлении показателей данного предприятия и аналогичных предприятий, обанкротившихся или избежавших банкротства.

Таблица 1 – Оценка достоверности зарубежных моделей прогнозирования вероятности банкротства по сельхозпредприятиям Воронежской области в 2010 г.

Показатели	Модели прогнозирования опасности банкротства предприятий				
	Двухфакторная модель	Модель Р.Таффлера и Г.Тишоу	Пятифакторная модель Э.Альтмана (модифицированная)	Модель У.Бивера	Модель Д. Уилкокка
Эффективность моделей прогнозирования вероятности банкротства	Нет	Нет	Да	Да	Нет

«Нет» или «Да» в таблице означает несовпадение/совпадение результатов прогноза модели и фактического положительного финансового состояния.

Расчеты вероятности банкротства по обозначенным моделям показали достоверность положительного финансового состояния сельхозпредприятий только двух моделей

Однако в России для аграрного сектора экономики подыскать подходящий аналог для сравнения очень проблематично, или такой аналог отсутствует вообще. Возникает необходимость использования инструментария, повышающего надежность выводов прогнозирования вероятности

Методика проводимого нами исследования заключалась в диагностике банкротства сельхозпредприятий, систематически включаемых в рейтинг лучших хозяйств Воронежской области по показателю наивысшего уровня рентабельности от реализации продукции на основе модели Альтмана, Бивера, Двухфакторной модели, модели Таффлера и Тишоу и модели Уилкокка. Фрагмент построенной аналитической таблицы 1 демонстрирует их приемлемость использования в отечественных условиях агробизнеса.

– пятифакторной модели Альтмана и модели Бивера. По итогам хозяйственной деятельности сельхозпредприятий Воронежской области за 2010 г., данная группа предприятий подтверждает свое устойчивое финансовое положение.

Таким образом, наличие многочисленных подходов к оценке

банкротства подтверждает целесообразность развития данной темы.

ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Е.Е. БИЧЕВА

доцент кафедры финансов и кредита

Е.В. ЯРОВАЯ,

ассистент кафедры финансов и кредита

В мировой практике для реализации масштабных и капиталоемких проектов уже несколько десятилетий активно используется проектное финансирование. Российские компании, постепенно интегрируясь в мировое экономическое пространство, неизбежно сталкиваются с потребностью в реализации проектов, аналогичных по своей сложности и масштабности проектам, осуществляемым их конкурентами на мировых рынках.

В настоящее время по причине острой нехватки в национальной экономике долгосрочных инвестиционных ресурсов существуют реальные перспективы развития проектного финансирования зарубежными и российскими инвесторами. Проектное финансирование является реальным механизмом активизации инвестиционных процессов.

Проектное финансирование, в его классическом понимании - это финансирование инвестиционного проекта, при котором источником денежных средств для возврата полученного финансирования становится свободный денежный поток, генерируемый исключительно этим проектом. Обеспечением являются только те активы, которые были

приобретены для реализации данного проекта.

Следует отметить, что в проекте, который принято считать реализующимся на условиях проектного финансирования, задействованы как минимум три участника:

1) Проектная компания. Она создается специально для проекта, отвечает за его реализацию и обычно не имеет ни финансовой истории, ни имущества для залога. Именно использование проектной компании является главной отличительной особенностью этого вида проектов. Ответственность и риски по инвестированному капиталу не возлагаются на проверенное предприятие, а, как и финансирование, сложным образом распределяются между участниками процесса и регулируются набором контрактов и соглашений.

2) Инвестор, вкладывающий средства в собственный капитал проектной компании. Инвестор, с одной стороны, редко ограничивается лишь денежными вкладами и получением прибыли, а с другой стороны, особенно когда инвесторов несколько, их вложения вообще могут заключаться не в финансовых вливаниях. Такие инвесторы иницируют проект, создают проектную компанию и рассчитывают извлекать выгоду из ее успешной деятельности.

3) Кредитор. Помимо того, что проектная компания, получающая кредит, не имеет ни залогов, ни поручителей в традиционном понимании этих терминов, доля заемного капитала в проектном финансировании значительно выше, чем в обычных корпоративных кредитах и средняя сумма, предоставляемая кредитором, составляет 70-80 % всех капитальных затрат проекта. Это ставит кредитора в сложные условия и требует от него не только поиска альтернативных путей защиты своих капиталов, но и тщательного анализа финансируемого мероприятия.

Следовательно, проектное финансирование - это такая форма кредитования инвестиционного проекта, при котором обеспечением по выданному кредиту является сам проект, при этом кредитор берет на себя частично или полностью риски, связанные с его реализацией. В зависимости от этого выделяют следующие виды проектного финансирования:

финансирование с полным регрессом на заемщика (применяется при финансировании некрупных, малорентабельных проектов. В этом случае заемщик принимает на себя все риски, связанные с реализацией проекта);

финансирование без регресса на заемщика (предусматривает, что все риски, связанные с проектом, берет на себя кредитор. Данные проекты наиболее прибыльные и привлекательные для инвестиций, дающие в результате реализации проекта конкурентоспособную продукцию);

финансирование с ограниченным регрессом на заемщика (наиболее распространенная форма финансирования. Все участники распределяют генерируемые проектом риски, следовательно, каждый заинтересован в положительных результатах реализации проекта на всех стадиях его реализации).

Итак, если при обычных кредитных операциях банк первостепенное значение придает изучению кредитной истории заемщика, оценке его финансового и экономического положения, включая оценку имущества, используемого в качестве залога, то при проектном финансировании основное внимание уделяется проектному анализу.

В связи с этим, когда в 70-х годах зародилось само понятие "Проектное финансирование", и был разработан механизм оценки инвестиционных проектов, направленный на снижение банковских рисков.

Объектом анализа является проектная документация (прежде всего, технико-экономическое обоснование проекта), а целью такого анализа является обоснование финансовой и экономической эффективности инвестиционного проекта, определение источников финансирования, оценка рисков и т.д.

В теории проектное финансирование - это, практически, идеальный вариант привлечения инвестиций в свой проект.

Привлечение инвестиций в рамках проектного финансирования совершается на этапе готового проекта, когда будущий заемщик за свой счет уже создал проект и оставил, таким образом, все предпроектные риски по-

зади. На руках у него разрешение на проведение строительно-монтажных работ, все согласования, включая инженерные сети, весь комплект проектных документов, качественный бизнес-план и хорошо структурированная финансовая модель окупаемости проекта.

Именно в этот момент к проекту подключается банк, открывая кредитную линию для реализации проекта. В процессе реализации проекта заемщик обслуживает долг, выплачивая проценты по нему. А по окончанию строительства банк получает заемные средства обратно за счет дохода от реализации функций построенного объекта.

К сожалению это происходит не всегда. В отличие от других видов кредитования, когда источником погашения служит основная деятельность заемщика, при проектном финансировании банк рассчитывает получить свою прибыль от работы проекта, им профинансированного. И, соответственно, пик уязвимости проекта приходится на этап строительства, когда финансовые средства уже выбираются, а доходные денежные потоки пока не появились.

Даже оставляя за скобками анализ реализуемости проекта, банк рассчитывает при рассмотрении запроса на финансирование увидеть максимально прозрачный и проработанный бизнес-план, технико-экономическое обоснование проекта и обоснованные схемы движения финансовых потоков. Увы, заемщик не всегда уделяет пристальное внимание этим доку-

ментам. Это существенно замедляет процесс согласования, ведь предоставленные расчеты должны будут корректироваться и раскрываться в соответствии с требованиями банка.

Помимо финансовой документации банк оценивает и риски строительного этапа. При анализе проектной и инженерной документации упор делается на проверку пригодности технологий и инженерных решений: риски строительства тесно связаны с применяемой технологией и масштабами проекта.

Поэтому максимально ответственная подготовка документации для рассмотрения банком существенно повышает шансы благоприятного исхода переговоров и значительно ускоряет процесс принятия решения. Чем «прозрачнее» и достовернее предоставленная информация, тем проще банку оценить риски, которые ему предстоит нести.

Помимо низкой квалификации участников проектного финансирования причинами неразвитости в России проектного финансирования называют:

- нестабильность национальной экономики;
- неблагоприятный инвестиционный климат;
- отсутствие у банков достаточных резервов;
- высокие темпы инфляции;
- не проработанность законодательства, его нестабильность (в частности, не отрегулированы правовые основы проектного финансирования: предоставление концессий и гарантий, страхование, консорциальное право, фондовый рынок, трасто-

вые, лизинговые операции, обеспечение залоговой массы и др.);

- большое налоговое бремя;
- высокий уровень административных рисков, так, многие банки не идут в регионы, поскольку заранее невозможно оценить степень их воздействия на ход реализации проекта.

- отсутствие практики финансирования инвестиционных проектов.

По указанным причинам проектное финансирование пока не получило достаточного развития в российской практике. До сих пор преобладают краткосрочные инвестиции, а финансирование долгосрочных в основном реализуется в форме традиционного кредитования.

В целях освоения и применения зарубежного опыта в области проектного финансирования при участии Центрального банка РФ совместно с Европейским банком развития и реконструкции в Москве учрежден Российский банк проектного финансирования. Министерством экономического развития и торговли РФ созданы ЗАО «Федеральный центр проектного финансирования» и Российский центр содействия иностранным инвестициям.

С целью развития практики проектного финансирования созданы Российский финансово-банковский союз, Консультативный совет по иностранным инвестициям в России.

Проектное финансирование

является основным способом интенсификации инвестиционного процесса, развития национальной экономики, в том числе за счет привлечения иностранных инвестиций. Его достоинства позволяют стимулировать развитие многих отраслей национальной экономики.

В сложившихся условиях решение проблемы требует комплексного подхода, учитывающего интересы различных сторон.

Важными составляющими такого подхода являются усиление роли государственных гарантий страхования проектных рисков, включая предоставление гарантий банкам, принимающим участие в финансировании проектов и программ, входящих в систему государственных приоритетов, налоговое стимулирование механизмов инвестирования, развитие межбанковского сотрудничества в области совместного кредитования инвестиционных проектов.

Существенное значение для развития проектного финансирования имеет изучение возможностей адаптации опыта мировой практики к российским условиям, в том числе в области разработки методических подходов, обеспечивающих повышение эффективности инвестирования. Решение данной проблемы тесно связано с анализом возможностей инвестора по мобилизации собственных и заемных источников, инвестиционной привлекательности внешней среды, выбора объектов инвестирования с целью определения приемлемого уровня риска при достижении требуемой доходности.

ТЕОРИЯ ДОУ И ЕЕ ПРИМЕНЕНИЕ В ТЕХНИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ ФОНДОВОГО РЫНКА

Е.Г. ВУКОЛОВА,
ассистент кафедры финансов и кредита

Чарльз Х.Доу, один из наиболее глубоких американских исследователей движений фондового рынка и основные постулаты технического анализа изложены в его работах.

Технический анализ - это исследование динамики рынка, чаще всего посредством графиков, с целью прогнозирования будущего направления движения цен.

Технический анализ на фондовом рынке изучает поведение ценных бумаг за прошлый период и пытается на основе этой информации прогнозировать дальнейшее направление движения котировок. Технический анализ, по мнению его сторонников, не должен объяснять курс ценной бумаги, он должен его отслеживать и на основе предыдущей динамики пытаться спрогнозировать будущее развитие.

С тех пор как люди начали торговать разными товарами - зерном, металлами или акциями например, торговцы отмечали закономерности в поведении цен во времени, такие как тенденции (тренды) и модели.

Основными объектами исследования технического анализа являются тренды. Тренд - это основное направление развития. По своей направленности тренд может быть либо растущим, либо падающим, либо боковым.

Теория Доу является старейшим и самым известным методом определения главных трендов на рынке акций.

Цель теории Доу - определение изменений в первичных или основных колебаниях рынка. Однажды выявленный тренд предполагается существующим до тех пор, пока не обнаружится точка разворота. Теория описывает направление тренда, не прогнозируя его точной продолжительности и размеров.

Для понимания теории Доу необходимо изучить шесть основных постулатов, с которыми большинство аналитиков уже знакомы:

1. Цена учитывает все. Согласно теории Доу, любой фактор, способный так или иначе повлиять на спрос или предложение, неизменно найдет свое отражение в цене. Независимо от характера и причин событий, они мгновенно учитываются рынком и отражаются на динамике цен.

2. На рынке существуют три типа тенденций. Определение тенденции, которое дает Доу, выглядит следующим образом: при восходящей тенденции каждый последующий пик и каждый последующий спад выше предыдущего. То есть, восходящая тенденция должна иметь форму кривой с последовательно возрастающими пиками и спадами. Соответственно, при нисходящей

тенденции каждый последующий пик и спад будет ниже, чем предыдущий. Такое определение тенденции до сих пор является основополагающим и служит отправной точкой в анализе тенденции. Также Доу выделял три категории тенденций: первичную, вторичную и малую. Наибольшее значение он придавал именно первичной, или основной. Основной тренд длится несколько лет и может быть как "бычьим", так и "медвежьим". Движения второго порядка длятся от нескольких недель до нескольких месяцев и могут идти в противоположном основному тренду направлении. Движения третьего порядка представляют собой колебания с периодом в несколько дней.

3. Основная тенденция имеет три фазы. Рыночная тенденция включает в себя три фазы. Фаза первая, или фаза накопления (accumulation), когда наиболее дальновидные и информированные участники рынка начинают покупать первыми. Вторая фаза наступает, когда к росту цен присоединяются инвесторы, использующие технические методы следования за тенденциями. Цены уже стремительно возрастают, и восприятие данного рынка становится все более оптимистичным. Затем тенденция входит в свою третью, или заключительную фазу, когда в действие вступает широкая публика, и на рынке начинается ажиотаж, подогреваемый средствами массовой информации. Именно в этой стадии те информированные инвесторы, которые покупали во время первой фазы, когда никто не хотел покупать, начинают "распространять"

(distribute), то есть продавать, когда все, наоборот, стараются купить.

4. Индексы должны подтверждать друг друга. В оригинале Доу подразумевал промышленный и железнодорожный индексы. По его мнению, любой важный сигнал к повышению или понижению курса на рынке должен пройти в значениях обоих индексов. Другими словами, о начале восходящей тенденции можно говорить только в том случае, если значения обоих индексов перекрыли свои предыдущие промежуточные пики. Если это происходит только с одним индексом, значит говорить о тенденции к повышению курса на рынке рано. Если индексы показывают различную динамику, то это значит, что все еще действует предыдущая тенденция. В настоящее время данный принцип теории Доу выражается в необходимости подтверждения признаков смены тенденции дополнительными сигналами.

5. Объем торговли должен подтверждать характер тенденции. Объем торговли, по мнению Доу, является чрезвычайно важным фактором для подтверждения сигналов, полученных на ценовых графиках. Если основная тенденция идет вверх, объем возрастает в соответствии с ростом цен. И наоборот, объем уменьшается при падении цен. Если основная тенденция идет на понижение, то все происходит с точностью до наоборот. В этом случае снижение цен сопровождается увеличением объема, а при промежуточных оживлениях цен объем уменьшается. Однако, нужно еще раз отметить, что объем является лишь вторичным ин-

дикатором. Сигналы к покупке и продаже, по теории Доу, основываются исключительно на ценах закрытия. Индикаторы объема преследуют одну главную цель - определить, в каком направлении повышается объем. А потом эта информация сравнивается с динамикой цен.

6. Тенденция действует до тех пор, пока не подаст явных сигналов о том, что она изменилась. Это положение, по сути дела, лежит в основе всех аналитических методов следования за тенденцией. Оно означает, что тенденция, начавшая движение, будет стремиться его продолжать. Конечно же, определить сигналы перелома тенденции не так уж просто. Но анализ уровней поддержки и сопротивления, ценовых моделей, линий тренда, скользящих средних значений - все это, в числе прочих технических инструментов, поможет нам понять, что в динамике существующей тенденции наметился перелом. А с помощью осцилляторов сигналы о том, что тенденция теряет силу, можно получить еще раньше. Вероятность того, что существующая тенденция продолжится, обычно выше, чем вероятность того, что она изменится.

На основе прошлого нельзя достоверно предсказать будущее. Технический анализ рассматривает вероятность того, что в данной ситуации будет достигнут определённый результат, - и в некоторых случаях эта вероятность очень высока.

Первый известный случай записи динамики цен с её последую-

щим анализом приписывается изобретателю метода "японских свечей" Мунехисе Хомма (конец XVIII века). Но основы классического технического анализа, его принципы были впервые изложены в работах Чарльза Доу в конце 1890-х годов. Эти работы были опубликованы в газетных статьях только в 1900-1902 годах. Доу работал на Нью-Йоркской фондовой бирже и использовал свои методы для анализа американского рынка акций. Именно он впоследствии организовал информационную службу Доу-Джонса и газету Wall Street Journal.

Универсальные принципы технического анализа, описанные Доу, позволяют использовать его для широкого круга инструментов практически на всех рынках, графики могут использоваться для анализа за период времени от минуты до года. Принципы технического анализа легко усвоить, они очень логичны. Современный технический анализ, построенный на принципах Чарльза Доу, представляет собой мощный инструмент прогнозирования возможной динамики цен в будущем. Со времён Доу его дополнили количественной теорией - числа Фибоначчи, лучи Ганна; волновой теорией Эллиота; техническими индикаторами; свечным анализом; методами управления капиталом и снижения рисков и так далее. Но по-прежнему его цель, как и сто лет назад, снизить риски потери денег и повысить шансы на успех в торговле.

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИИ: НАДЕЖДЫ И РЕАЛЬНОСТИ

Е.В. ЯРОВАЯ,

ассистент кафедры финансов и кредита

М.А. ЗЮЗИНА,

ассистент кафедры финансов и кредита

Мировое хозяйство в целом и отдельные страны не могут эффективно функционировать без перелива капитала и его эффективного использования, это является необходимостью и одной из важнейших отличительных черт современного мирового хозяйства и международных экономических отношений. Одной из главных надежд реформ в России является привлечение иностранных инвестиций.

Как и другие страны, Россия рассматривает иностранные инвестиции как факторы:

1. Ускорение экономического и технического прогресса;
2. Обновление и модернизация производственного аппарата;
3. Овладение передовыми методами организации производства;
4. Обеспечение занятости, подготовки кадров отвечающих требованиям рыночной экономики.

В свою очередь, приоритет экспорта инвестиций над вывозом товаров для развитых стран вызван следующими факторами:

1. Перенос трудоемкого производства в страны с более дешевой рабочей силой снижает издержки производства, способствует повышению конкурентоспособности продукции.

2. Инвестиции в добывающие отрасли промышленности гарантируют обеспеченность сырьем.

3. Производство продукции в стране потребления понижает транспортные издержки инвестора.

4. Инвестиции в обрабатывающую промышленность позволяют преодолевать таможенные и административные барьеры.

5. Перенос вредных для окружающей среды производств в другие страны решает национальные экологические проблемы.

Российская экономика привлекательна для иностранных инвесторов тем, что имеет весьма емкий рынок, богатые запасы природных ресурсов, относительно квалифицированную и дешевую рабочую силу, значительный научно-технический потенциал, наличие неиспользованных производственных мощностей, выгодное географическое положение и др.

Вместе с тем, современное положение России на мировом рынке капитала рассматривается как удовлетворительное, так как оно не соответствует потребностям национальной экономики и ее способностям абсорбировать иностранный капитал.

Так, объем иностранных инвестиций в РФ в 3 - 7 раз меньше чем в

Азиатских странах и, приблизительно, в 30 раз меньше чем у государства - лидера по этому показателю, Израиля. Эксперты отмечают, что инвестиционная привлекательность России невелика, Запад предпочитает вкладывать в Китай.

Поступление иностранных инвестиций в РФ за период 1995 - 2010

гг. имеет тенденцию к увеличению (рис. 1.). По данным Росстата, объем поступления иностранных инвестиций в экономику России в прошлом году составил \$114,7 млрд, что на 40,1% больше, чем в 2009 году. Но этот рост скорее огорчает, чем радует. Почему? Попробуем разобраться.



Рис. 1. Динамика поступления иностранных инвестиций в российскую экономику

Для этого необходимо проанализировать структуру поступивших иностранных инвестиций в Россию, которая представлена в таблице 1.

Данные таблицы 1 демонстрируют четкую тенденцию к снижению доли прямых иностранных инвестиций в российскую экономику.

Прямые инвестиции, отражают интерес инвесторов к вложениям в реальный сектор экономики. В 2010 г. их доля сократилась и составила 12,1% против 19,4% годом ранее.

Доля портфельных инвестиций, отражающая вложения на финансовых рынках РФ также снизилась в 2010 г., несмотря на общий рост рынка, до 0,9% против 1,1% в прошлом году.

Основная часть иностранных инвестиций в нашу страну приходится на «прочие инвестиции» (торговые и прочие кредиты), которые придется отдавать с процентами (в 2010 г. их доля составила 87%).

Это означает, что увеличение объема внешних заимствований российских компаний играет ключевую роль в притоке инвестиций в РФ.

По данным Росстата среди видов экономической деятельности наиболее привлекательными для вложения иностранного капитала в 2010г. была финансовая деятельность, обрабатывающие производства; добыча полезных ископаемых, оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и пред-

метов личного пользования; транспорт и связь.

Таблица 1. Структура поступления иностранных инвестиций по типам (в % к итогу)

	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Иностранные инвестиции - всего	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе:								
прямые инвестиции	67,7	40,4	24,4	24,8	23,0	26,0	19,4	12,1
из них:								
взносы в капитал	48,8	9,7	19,3	15,9	12,2	15,3	9,8	6,7
кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций	11,4	25,0	4,0	7,1	9,7	9,4	7,8	4,1
прочие прямые инвестиции	7,5	5,7	1,1	1,8	1,1	1,3	1,8	1,3
портфельные инвестиции	1,3	1,3	0,8	5,8	3,5	1,4	1,1	0,9
из них:								
акции и паи	0,4	0,6	0,6	5,2	3,4	1,1	0,5	0,3
долговые ценные бумаги	0,9	0,6	0,2	0,6	0,1	0,3	0,6	0,6
прочие инвестиции	31,0	58,3	74,8	69,4	73,5	72,6	79,5	87,0
из них:								
торговые кредиты	6,3	14,1	11,2	16,8	11,6	15,6	17,0	15,3
прочие кредиты	16,5	43,2	62,9	51,6	61,0	55,8	62,0	69,0
прочее	8,2	1,0	0,7	1,0	0,9	1,2	0,5	2,7

В 2010г. в финансовую деятельность поступило 37,9 млрд. долл.в США, или 33,1% от общего объема поступивших иностранных инвестиций, обрабатывающие производства - 33,2 млрд. долл. США, или 28,9%, добычу полезных ископаемых - 13,9 млрд. долл.в США, или 12,1%; оптовую и розничную торговлю; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования - 13,3 млрд. долл. США, или 11,6%.

Увеличение объема иностранных инвестиций за 2010г. наблюдалось в финансовой деятельности - в 14,3 раза, производстве кокса и

нефтепродуктов - в 2,5 раза, образовании - на 90,4%, гостиницах и ресторанах - на 62,8%.

Таким образом, круг отраслей, в которых реализуются инвестиционные проекты внешних инвесторов, весьма узок и, вдобавок, "скошен" в сферу услуг, потребления и добычи ресурсов".

Основными странами-инвесторами в 2010 г. стали: Кипр, Нидерланды, Люксембург, Китай, Германия, Великобритания, Ирландия, Франция, Япония, Виргинские (Британские) острова. На долю этих стран приходилось 84,4% от общего объема накопленных иностранных инвестиций.



Рис. 2. Распределение иностранных инвестиций, поступивших в РФ, по типам, %

По формальному признаку здесь придаться не к чему. В самом деле, эти средства приходят в Россию со счетов зарубежных компаний. Но ни для кого уже не секрет, что большинство денег из этих поступлений являются российскими, т.е. принадлежат нашим бизнесменам, которые просто меняют «окраску» своих капиталов за пределами страны.

Так, депутат Госдумы Оксана Дмитриева считает, что на сегодняшний день 70% того, что в России называется иностранными инвестициями, является, по сути, деньгами из офшоров: «Если посмотреть ту структуру, откуда к нам деньги приходят, то получается, что это просто уход от налогов».

Необходимо отметить еще один парадокс: чем больше иностранных инвесторов приходит к нам в страну, тем больше денег правительство и Центральный банк вытаскивают из экономики за рубеж.

Также обратим внимание на то, что по данным Министерства Финансов РФ на 1.12. 2011 г. совокупный объем средств Резервного фонда составил 25,6 млрд. долл. США, что в рублевом эквиваленте составляет 801,77 млрд. рублей; совокупный объем средств Фонда национального благосостояния соответственно – 88,26 млрд. долл. США или 2764,40 млрд. руб.

При этом средства Резервного фонда и Фонда национального благосостояния размещены, как следует

из отчета Счетной палаты, под 1,4-1,23 % в зависимости от валюты. Средства на внутреннем рынке занимались под 7,5-7,8 % годовых, а на международном – 3-5 %.

Эти средства нужно пустить в экономику страны. Использование средств фонда с точки зрения платежного баланса и денежной программы - это то же самое, что и иностранные инвестиции.

России не нужны иностранные инвестиции просто как финансовые ресурсы. Что действительно нужно - так это модернизация, новые технологии, умение организовывать производство, то есть управленческий опыт, менеджмент и различного рода инновации, в их истинном понимании.

По словам Е. Г. Ясина, проблема России в том, что здесь «по-

давлена активность бизнеса, а также деловой и инвестиционный климат.

В подтверждение этих слов приведем следующие цифры: в последнем рейтинге Всемирного банка среди стран мира по уровню условий ведения бизнеса Россия занимает 123-ю позицию из 183, в частности, по созданию предприятий - 108-е место, по уровню защиты прав инвесторов - 93-е, по качеству организации ликвидации юридических лиц - на 103 позиции. По сложности процедуры получения строительных разрешений Россия - неизменный аутсайдер рейтинга (182 место), хуже нее - только Эритрея, где на практике получить разрешение невозможно.

В заключение остается только привести слова Жака Тюрго: «Дайте мне хорошую политику, и я вам дам хорошие финансы».

К ВОПРОСУ О ДИВЕРСИФИКАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ

Л.Д. ПАНКРАТОВА,

старший преподаватель кафедры ПМиММЭ

В 1952 году Гарри Марковиц опубликовал фундаментальную работу, которая является основой подхода к инвестициям с точки зрения современной теории формирования портфеля. Подход Марковица предполагает, что инвестор в настоящий момент времени имеет конкретную сумму денег для инвестирования. Эти деньги будут инвестированы на определенный промежуток времени, который называется периодом владения. Инвестор, стремясь одновременно максимизировать ожидаемую доходность и минимизировать риск, имеет противоречащие друг другу цели, которые должны быть сбалансированы при принятии решения о покупке ценных бумаг в начальный момент времени. Следствием наличия двух противоречащих целей является необходимость диверсификации с помощью покупки не одной, а нескольких ценных бумаг.

Включая в портфель разные категории активов, доходность которых может расти или падать в различных рыночных ситуациях, инвестор может защитить себя от значительных потерь. Исторически сложилось так, что прибыль по каждой из основных категорий активов не двигалась вверх и вниз в одно и то же время. Рыночные условия, бывшие причиной того, что одна из этих категорий активов чувствовала себя хорошо, часто приводили к тому, что другая категория активов показывала средние или плохие результаты. Ин-

вестируя более чем в одну категорию активов, инвестор снижает риск потери денег, а общая прибыль портфеля становится более сглаженной. Если доход по одной из категорий инвестиционных активов падает, инвестор может компенсировать потери большим доходом по другой категории активов.

Диверсифицированный портфель должен быть диверсифицирован на двух уровнях: между категориями активов и внутри категорий активов. Таким образом, дополнительно к распределению инвестиций между акциями, облигациями, денежными эквивалентами и, возможно, другими категориями активов, следует также распределить инвестиции в рамках каждой категории активов. Суть в том, чтобы найти инвестиции в сегментах каждой из категорий активов, которые могут вести себя по-разному в различных рыночных условиях.

В современных условиях фондового рынка следует внести определенные коррективы в существующую теорию диверсификации портфеля.

Во-первых, распределение активов снижает вероятность крупного убытка на падающем рынке, но не предотвращает потери. При экономическом спаде стоимость портфеля будет падать в соответствии с совокупными рисками, на которые пошел инвестор. Глобальный экономический кризис может привести к син-

хронному падению всех инвестиций. Так было в 1987-м, 1994-м, 1998-м, 2001-м, 2008-м. В настоящее время из-за греческого долгового кризиса акции и корпоративные облигации упали одновременно.

Во-вторых, существуют две школы распределения активов. Первая реализует стратегический подход, по которому инвестиции должны быть распределены в фиксированных долях в соответствии с долгосрочными потребностями независимо от рыночных условий. Ежегодно портфель заново балансируется, чтобы вернуть соотношение инвестиций к целевым значениям. Тактическая школа распределения активов, напротив, меняет доли классов активов в зависимости от краткосрочных прогнозов прибыли. Срок тактического распределения активов может быть от нескольких дней до нескольких лет. Тактическое распределение активов, как правило, не оправдывает ожидания инвесторов. Стратегическое распределение активов — это более здравый способ, потому что он застрахован от потерь при попытках угадать движения рынка.

В-третьих, идеального распределения активов не существует, по крайней мере, заранее его узнать невозможно. Некоторые инвесторы пытаются решить, вкладывать им в иностранные акции, например, 30% или 33%. Однако это не имеет значения. Что на самом деле принципиально в долгосрочной перспективе — это то, какую долю инвестор вкладывает в акции, а какую — в облигации. Чтобы выбрать подходящую схему распределения активов,

надо знать финансовую и жизненную ситуацию инвестора, следует проанализировать размер его состояния, ситуацию с работой и доходами, уровень сбережений и трат, ситуацию с жильем, ежегодный доход, требуемый доход с капитала, когда он понадобится.

В-четвертых, при восстановлении соотношения между различными активами в портфеле инвестор продает активы (например, акции), которые выросли в цене, и покупает активы, доля которых упала ниже заданного значения. Положительная сторона этого процесса состоит в том, что это заставляет инвестора продавать акции, когда они слишком выросли, и покупать, когда они подешевели, не будучи вовлеченным в безнадежный поиск правильного момента для сделок. Но слишком активная торговля не дает никаких преимуществ. Ежегодное восстановление баланса приводит инвестиции в соответствие с долгосрочными целями и обеспечивает почти те же выгоды, что и более сложные методы балансировки портфеля.

В-пятых, владение паями в большем числе фондов необязательно делает инвестиции более диверсифицированными, потому что они могут принадлежать к одной инвестиционной категории и держать в портфеле одинаковые ценные бумаги. Чтобы инвестиции были диверсифицированы, надо владеть классами активов с фундаментально разными рисками. Эти классы активов также должны иметь ожидаемую доходность выше уровня инфляции, как у акций и государственных облигаций.

ЗНАЧЕНИЕ ПРОЦЕССА РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ В МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ТЕОРИЯХ И КОНЦЕПЦИЯХ

В.А. ЛУБКОВ,
*доцент кафедры статистики и
анализа хозяйственной деятельности предприятий АПК*

По своей структуре научная теория представляет собой систему первоначальных, исходных понятий и основных законов, из которых с помощью определения могут быть образованы все другие ее понятия, а из основных законов логически выведены остальные законы. Но в таком виде теория появляется в результате трудного поиска сначала простейших эмпирических законов, а затем теоретических законов меньшей степени общности. Только в конце исследования приходят к фундаментальным теоретическим законам. Поэтому создание теории как определенной системы единого, целостного научного знания является делом значительно более сложным и трудным, чем разработка и проверка отдельной гипотезы или закона. Ведь в состав законченной теории входят системы понятий, суждений, законов и вспомогательных допущений. Гипотезы общего характера, хорошо подтвержденные и надежно обоснованные, впоследствии становятся законами, и поэтому включаются в состав теории. Таким образом, в своей завершенной форме теория представляет собой единую, целостную систему знания, элементы которой - понятия, обобщения, аксиомы и законы связываются определенными логическими отношениями.

Наиболее фундаментальная классификация экономических теорий основана на отнесении их к уровню микроэкономики и макроэкономики. К микроэкономическим теориям относят теории, охватывающие деятельность отдельных домохозяйств, предприятий, фирм и компаний, которые по своей сути составляют отдельные элементы экономической системы страны. Макроэкономическая теория изучает деятельность экономической системы в рамках народного хозяйства всей страны.

Согласно Большой советской энциклопедии, концепция (от лат. *conceptio* — понимание, система), определенный способ понимания, трактовки какого-либо предмета, явления, процесса, основная точка зрения на предмет и др., руководящая идея для их систематического освещения. Термин "концепция" употребляется также для обозначения ведущего замысла, конструктивного принципа в научной, художественной, технической, политической и др. видах деятельности.

В современном экономическом словаре Б.А. Райзберга концепция рассматривается с двух позиций:

1) генеральный замысел, определяющий стратегию действий при осуществлении реформ, проектов, планов, программ;

2) система взглядов на процессы и явления в природе и в обществе.

Исходя из вышесказанного, под микроэкономическими концепциями мы понимаем базовые, основополагающие подходы и положения к пониманию сути и смысла функционирования и развития хозяйственных единиц. Микроэкономическая концепция, таким образом, основывается на экономических законах и преследует целью не только глубокое осмысление происходящих на микроуровне процессов и явлений, но и поиск методов и способов рационального и оптимального поведения хозяйствующего субъекта в условиях конкуренции и риска, достижения им тактических и стратегических целей своего функционирования.

Развитие экономической науки в исторической ретроспективе было тесно связано с формированием микроэкономических концепций. Система взглядов на экономические явления и процессы в рамках тех или иных школ и направлений неизбежно вырабатывала наиболее общие принципы, которые служили отправной точкой развития экономического учения. На внутреннее содержание концепции оказывало влияние большое количество факторов, среди которых исторический этап развития общества, политические условия, уровень развития производительных сил, хозяйственных связей, отношений и т.д. Немалую роль в формировании концепции играли кризисные явления в экономике предприятия, возникающие в результате разбалансированности и несовершенства предыдущих концепций. Между тем весьма значительный интерес вызы-

вает место и роль, а также значение процесса разработки и реализации стратегии в микроэкономических теориях и концепциях. В табл. 1 представлены ключевые микроэкономические концепции, а также раскрывается роль стратегии в них.

Как видно из табл. 1 значение процесса разработки и реализации стратегии на протяжении формирования микроэкономических концепций неуклонно увеличивается. Отчасти это связано с диалектической преемственностью концепций, их усложнением и движением «от общего к частному». Данный процесс неизбежно уточняет базовые цели предпринимательства, делает их более конкретными и максимально приближенными к реалиям хозяйственной практики и их противоречиям. Это в свою очередь дает весомые основания и является мощным побуждающим началом для стратегического мышления в масштабах хозяйствующих субъектов. Четкое осознание целевых установок бизнеса, миссии, видения, учет факторов конкурентной среды являются ключевыми предпосылками разработки и реализации стратегии предприятия.

Кроме того, усложнение производственных отношений, появление новых факторов хозяйственной деятельности (агентские группы, аффилированные лица, транзакционные издержки, многовариантность экономического поведения, государственное вмешательство и др.) значительно повышают значение процесса разработки и реализации стратегии в исторической ретроспективе. Во-первых, это связано с необходимостью адаптации к постоянно

меняющимся внешним и внутренним факторам бизнес-среды, что достаточно сложно сделать без выбора определенной модели поведения в виде стратегии.

Таблица 1 – Микроэкономические концепции и роль стратегии в них

Название концепции, ее разработки и наиболее известные последователи	Основные положения концепции	Роль и значение процесса разработки и реализации стратегии
1	2	3
1. Микроэкономика рикарданского периода (до 90-х годов XIX века)	<ul style="list-style-type: none"> - основная задача предприятия – оптимально для своей хозяйственной деятельности распределить имеющиеся в его распоряжении ограниченные ресурсы; - экономический мир полностью предсказуем для всех участников рынка; - все ресурсы и реализуемая продукция является гомогенными, соответственно, существуют большие однородные рынки сбыта, капитала и рабочей силы; - отсутствует понятие «другое предприятие» (при состоянии монополии других предприятий нет вовсе, при состоянии совершенной конкуренции - они являются частью внешней (объективной) экономической среды) 	<p>В условиях предсказуемости внешней и внутренней среды, а также гомогенности рынков роль стратегии ограничена. Предприятию нет необходимости разрабатывать сложные, многовариантные долгосрочные стратегические планы, учитывающие влияние факторов внутренней и внешней бизнес-среды.</p> <p>Для поддержания финансовой устойчивости достаточно принятия краткосрочных тактических решений</p>
2. Неоклассическая концепция микроэкономики (А. Маршалл, 90-е гг. XIX в. – 30-е гг. XX века)	<ul style="list-style-type: none"> - ресурсы не обладают моментальной гибкостью, необходимо время для увеличения рыночного предложения при улучшении рыночной конъюнктуры; - рынки сбыта, труда и капитала не являются гомогенными, рыночная сила предприятия на рынке определяется его удельным весом в продажах на данном рынке с поправкой на перекрестную эластичность спроса; - концепция «теории игр» - «как ответит другой агент рынка на мои действия (модели Курно, Стакельберга и др.) - концепция «функциональных зависимостей»: различные аспекты деятельности предприятия взаимопределяют друг друга, причем ни одна из сфер не является довлеющей над другой 	<p>Значение разработки и внедрения стратегии в рамках данной концепции существенно увеличивается. Потребность организации в адекватной реакции на воздействия внешней экономической среды, рост уровня риска и неопределенности в хозяйственной деятельности делает необходимым внедрение методов стратегического управления. Концепция «функциональных зависимостей» актуализирует проблему сбалансированности различных видов деятельности, операционных и сегментов бизнеса, что является базовым условием разработки стратегии</p>

Продолжение таблицы 1

1	2	3
<p>3. Кейнсианский период (с 30-х гг. XX века). Дж. Кейнс, Р. Лукас</p>	<ul style="list-style-type: none"> - теория «ожиданий» (gambling theory) – мнение рыночного агента относительно рыночной конъюнктуры в будущем и, соответственно, относительно своих будущих выгод и издержек при принятии того или иного управленческого решения; - экономический агент при принятии решений исходит из того, что может быть несколько результатов и при этом анализирует для себя вероятность того или иного результата - экономика государственного сектора (public economics): государственное вмешательство в рыночной экономике влияет на внешнюю экономическую среду, тем самым изменяя поведение экономических единиц 	<p>Осознание многовариантности экономического поведения и экономических результатов актуализирует задачу стратегического выбора. Значение процесса разработки и реализации стратегии очень велико, поскольку возникает необходимость выбрать ключевое направление деятельности, функционирование в рамках которого должно привести организацию к достижению стоящих перед ней целей. Усиление государственного вмешательства в экономику делает необходимым разработку элементов стратегии по адаптации организации к изменениям налогового, антимонопольного, экологического и др. законодательства</p>
<p>4. Трансакционная экономика (Р. Коуз, О. Вильямсон). – с 40-х гг. XX века</p>	<ul style="list-style-type: none"> - персонифицированный рыночный агент, управляющий фирмой, изначально не обладает совершенной информацией о внешней и внутренней экономической среде; - конкурирующие организации могут извлекать выгоду за счет нерациональных действий лица, обладающего меньшей информацией; - необходимо нести дополнительные издержки по поиску необходимой информации по внешней для фирмы экономической среде (транзакционные издержки (transaction costs)) и по внутренней экономической среде (агентские издержки (agency costs)) 	<p>Одним из важнейших элементов разработки стратегии является сбор информации о состоянии и перспективах внутренней и внешней бизнес-среды. Таким образом, значение разработки стратегии состоит в формировании рациональной и релевантной информации в условиях ее дефицита и несения издержек за ее привлечение. Кроме того, несовершенство информации является дополнительным стимулом разработки и реализации стратегии как действенного инструмента сохранения и развития коммерческой организации в условиях конкуренции и риска</p>

1	2	3
5. Экономика прав собственности (О. Норт) – 60-е гг. XX века	Согласно «экономике прав собственности» принципалом (то есть собственником предприятия) является владелец наиболее редкого (труднозаменимого) ресурса. Соответственно, он привлекает на рыночной основе владельцев других ресурсов (агентов) по рыночным ставкам привлечения данного ресурса (для капитала - процент, для рабочей силы – заработная плата, для земли - рента). Эти рыночные ставки привлечения ресурсов являются для принципала текущими затратами. Соответственно, вознаграждение принципала составляет «остаток» (residual) дохода от деятельности предприятия за вычетом затрат	В рамках данной концепции разработка стратегии позволяет сбалансировать интересы различных агентских групп, направить организацию по приемлемому для большинства заинтересованных сторон пути развития. Реализуемая стратегия должна учитывать не только интересы и потребности принципала, но и других агентских групп. В процесс ее разработки необходимо привлечь всех заинтересованных участников

Во-вторых, усиление конкуренции создает угрозы потери рыночной ниши, что заставляет предприятия искать новые пути и механизмы привлечения клиентов и поддержания высокого спроса на свои товары и услуги. Действенным рычагом здесь выступает стратегия, позволяющая не только адекватно реагировать на действия конкурентов, но и учитывать жизненный цикл самой организации, а, следовательно, и ее возможности на той или иной стадии ее развития.

В-третьих, значение стратегии велико и в условиях позитивных изменений, открывающих новые возможности для реализации масштабных проектов. Так, в частности, появление новых перспективных рынков также заставляет крупные организации реализовывать стратегические инициативы по их завоеванию и удержанию. Так, с середины XX века «экономическое чудо» демонстриро-

вали страны Юго-восточной Азии, что явилось причиной настоящего паломничества западноевропейских, американских и японских компаний в этот регион. Очевидно, что наиболее сознательные и дальновидные игроки имели четко спланированную и взвешенную стратегию инвестирования на этих рынках. Развал Советского Союза и всей системы СЭВ открыл невиданные рынки сбыта для западных фирм, что также требовало разработки стратегий, учитывающих, как возможности компаний, так и специфику новых рынков.

Вместе с тем заслуживают особого внимания некоторые современные микроэкономические концепции, имеющие непосредственное отношение к стратегии компании. Речь, прежде всего, идет о концепциях экономического роста, микроэкономического взаимодействия и микроэкономической трансформации.

Суть этих концепций наглядно представлена в табл. 2.

Таким образом, можно отметить, что на протяжении развития экономической мысли формировались различные микроэкономические концепции. Они отражали разные

точки зрения, однако в исторической ретроспективе совершенствовались, усложнялись вслед за изменением уровня производственных отношений и развитием производительных сил.

Таблица 2 – Содержание концепций экономического роста, микроэкономического взаимодействия и микроэкономической трансформации

Название концепции	Содержание концепции	Роль стратегии в концепции
1	2	3
1. Концепция экономического роста	<p>Экономический рост – это количественное и качественное совершенствование общественного продукта за определенный период времени. Факторами экономического роста называются те явления и процессы, которые определяют масштабы увеличения реального объема производства, возможности повышения эффективности и качества роста.</p> <p>В экономической науке широкое распространение получила теория трех факторов производства: труд, земля, капитал. Позднее количество факторов производства было расширено:</p> <ul style="list-style-type: none"> - трудовые ресурсы (количество и квалификация работников); - земля (количество и качество природных ресурсов); - капитал (оборудование, здания и товарные запасы); - предпринимательская способность; - научно-технический прогресс (совершенствование технологий, новые методы и формы управления и организации производства) 	<p>Стратегия как долгосрочный план, отражающий выбранную модель поведения компании, позволяет осуществить рациональную организацию факторов экономического роста в соответствии с целями, миссией и видением фирмы. Стратегия может рассматриваться как ключевой механизм, позволяющий соединить в пространстве и во времени факторы производства в целях достижения заданных параметров развития хозяйствующего субъекта. Кроме того, адаптационная функция стратегии позволяет реагировать на изменение внутренней и внешней бизнес-среды путем изменения комбинации и сочетания факторов экономического роста</p>
2. Концепция микроэкономического взаимодействия	<ul style="list-style-type: none"> - агенты могут влиять на деятельность друг друга, изменяя такие параметры экономической системы как “спрос”, “предложение” и “цены” (market interactions); - агенты могут подчиняться приказам других агентов и/или отдавать приказы (principal-agent interactions); - агенты могут согласовывать свою коллективную деятельность на равноправной основе посредством прямого обмена информацией между собой (small group interactions) 	<p>Разработка и реализация стратегии позволяет сбалансировать и согласовать интересы различных агентских групп, посредством выбора такой модели поведения, которая в большинстве своем принципиально устраивала бы большинство заинтересованных лиц</p>

Продолжение таблицы 2

1	2	3
<p>3. Концепция микроэкономической трансформации</p>	<p>Тип общественно-экономической системы определяется уровнем ее индустриального развития. Если изменяются в основном количественные характеристики системы, следует говорить о ее модернизации, совершенствовании. Когда количественные изменения достигают критической массы и приводят к качественным сдвигам, происходит трансформация социально-экономической системы, т.е. ее переход на качественно новую ступень развития.</p> <p>Выделяют несколько типов трансформации, в зависимости от цели и применяющихся средств для ее реализации:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Инструментальная трансформация: цель не изменяется, для достижения же этой цели используются новые средства. 2. Целевая трансформация: устанавливается новая цель, которая достигается с использованием старых средств. 3. Радикальная трансформация: устанавливается новая цель, которая достигается с использованием новых средств. 4. Инкрементальная трансформация: цели и средства остаются неизменными, изменяется лишь их соотношение [Й. Хаушильдт]. 	<p>Стратегия позволяет в определенной степени регулировать процесс трансформации хозяйствующего субъекта В процессе реализации стратегии на предприятии может происходить корректировка целей, изменение форм и средств ведения бизнеса и т.д. в рамках адаптации хозяйствующего субъекта к изменяющимся факторам внутренней и внешней среды. Таким образом, микроэкономическую трансформацию можно рассматривать как элемент стратегии, направленный на поиск и реализацию более совершенных бизнес-процессов, исходя из соответствующих целей и задач</p>

Наши исследования показали, что роль и место процесса разработки и реализации стратегии в микроэкономических концепциях неуклонно возрастали, что демонстрирует усиливающуюся актуальность и востребованность стратегических методов, способов и механизмов в управлении хозяйствующим субъектом.

Наибольшую значимость стратегические механизмы приобрели в таких современных микроэкономических концепциях, как экономического роста, микроэкономического взаимодействия и микроэкономической трансформации. В первом случае стратегия позволяет сформиро-

вать оптимальный и устойчивый план сочетания факторов производства в целях максимизации экономического роста. Во втором случае стратегия выступает своеобразным связующим звеном между различными агентскими группами в целях соблюдения паритета и согласования интересов и стремлений для достижения взаимовыгодных производственных, финансовых и иных результатов. В третьем случае стратегия может рассматриваться как ключевой механизм наиболее приемлемого, безболезненного и всесторонне обоснованного совершенствования хозяйствующего субъекта или отдельных его сегментов.

УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

З.А. КРУШ,

профессор кафедры финансов и кредита,

В зависимости от условий функционирования любое предприятие может развиваться по одному из двух возможных направлений: устойчивого роста (в зону успехов) или кризисного развития (к банкротству). Движение в первом направлении формирует разные типы финансовой устойчивости (абсолютный и нормальный), а по второму – несостоятельности (предкризисной и кризисной). Изменение вектора развития предприятия с успешного и устойчиво положительного на отрицательный (в зону кризисов) возможно в любой момент, если не сформирована его финансовая безопасность или отсутствуют условия для ее поддержания.

Под финансовой безопасностью целесообразно понимать защищенность приоритетных финансовых интересов от воздействия внешних и внутренних угроз нормальному воспроизводственному процессу, обеспечивающему сохранение и повышение рыночной стоимости предприятия. К угрозам относятся все виды деструктивного воздействия на финансовую деятельность неблагоприятных внешних и внутренних факторов и условий, препятствующих формированию его устойчивости, обеспечению устойчивого развития и приводящие к прямому и косвенному ущербу.

Уровень финансовой безопасности проявляется в финансовом состоянии предприятия, основными характеристиками которого являются показатели финансовой устойчивости или несостоятельности и вероятности банкротства.

Однако исследования показали, что индикаторы финансовой безопасности не полностью совпадают с показателями устойчивости или неустойчивости хозяйствующих субъектов как по их составу, так и по параметрам. Состав индикаторов финансовой безопасности predetermined базовой концепцией ее формирования – концепцией финансово-платежного равновесия. Только постоянная сбалансированность финансово-платежных потребностей с реальными возможностями их обеспечения путем покрытия недостатка финансовых ресурсов привлечением с денежного рынка дополнительных платежных средств и наоборот; возможность покрытия нехватки денежных средств для погашения накопленных долгов за счет избытка собственных финансовых ресурсов формирует финансовую устойчивость предприятия и способность к саморазвитию. Такой характер обеспечения финансово-платежного равновесия является основой для определения уровня финансовой безопасности: стабильной (при сбалансированности финансовых и денеж-

ных потоков) или нестабильной (при допустимом размере их несоответствия). Значительное нарушение финансово-платежного равновесия может привести предприятие как в зону успехов (обеспечив при резком превышении финансовых возможностей над своими потребностями сбалансированности денежных потоков устойчивый рост хозяйствующего субъекта), так и к кризисному развитию и даже банкротству (при высоком уровне необеспеченности производственных и инвестиционных потребностей финансовыми и кредитными ресурсами).

Известно, что финансово-платежное равновесие базируется на трех основных характеристиках: платежеспособность, ликвидность и финансовая устойчивость (в интерпретациях некоторых зарубежных ученых, например, Франсона и Романае, они модифицированы в результате хозяйственной (РХД) и финансовой (РФД) деятельности). Поскольку в данном исследовании финансовая безопасность интерпретируется как результат обеспечения стабильного финансово-платежного равновесия, то ее индикаторами являются коэффициенты платежеспособности, текущей ликвидности, финансовой независимости и обеспеченности оборотных активов собственным оборотным капиталом.

Важнейшим вопросом формирования финансовой безопасности является установление параметров ее основных индикаторов.

Логический анализ и исследования количественных характеристик пограничных значений финансовой безопасности – устойчивости и

банкротства сельскохозяйственных предприятий позволяют сделать вывод, что любой уровень неплатежеспособности и убыточности может (при отсутствии других финансовых интересов) привести предприятие к банкротству, а рентабельность и платежеспособность, напротив, являются свидетельством финансовой безопасности. Платежеспособность не позволяет возбудить дело о банкротстве, а рентабельность – является залогом сохранности собственного капитала. Следовательно, параметрами финансовой безопасности по индикаторам «платежеспособность» и «рентабельность» являются их положительные значения. Другое дело – параметры индикаторов финансовой устойчивости и ликвидности. Характер зависимости структуры общего капитала (коэффициента финансовой независимости), источников оборотных активов (коэффициента собственных оборотных средств) и ликвидности (коэффициента текущей ликвидности) с рентабельностью собственного капитала, всех активов и оборотных средств не является линейным и прямо пропорциональным: при росте суммы капитала и активов до определенного уровня их рентабельность растет, а затем – снижается. Следовательно, параметры финансовой безопасности по этим показателям находятся в определенном «коридоре» («от» и «до»).

Исследования отечественных и зарубежных ученых показали, что минимальное эффективное (в нашей интерпретации - безопасное) значение коэффициента собственных оборотных средств составляет 0,1, а

максимальное (предельное) – 0,5 (в сельском хозяйстве 0,6). Соответствующие значения коэффициента текущей ликвидности находятся в интервале от $\frac{1}{2}$ до 2-2,5. При более низких значениях этих показателей резко снижается кредитоспособность предприятий и, следовательно, возможность привлечения платежных средств с денежного рынка, что ведет к нарушению финансово-платежного равновесия. Превышение этих параметров - путь к снижению рентабельности собственного капитала, оборотных активов и невыгодности привлечения кредита (из-за снижения эффекта финансового рычага).

Однако выявление и расчет количественных характеристик названных индикаторов финансовой безопасности в обозначенных выше параметрах сами по себе не могут обеспечить финансовую безопасность предприятия. Для этого необходимо соблюдение предприятиями определенных условий. Приведенные выше дефиниции позволяют сформулировать основные условия финансовой безопасности предприятий:

1. сбалансированность финансовых (РХД) и денежных (РФД) потоков (постулат «жить по средствам»);
2. рентабельность производственно-коммерческой деятельности;
3. платежеспособность;
4. обеспеченность оборотных активов собственным оборот-

ным капиталом в интервале от 10 до 50%;

5. ликвидность (коэффициент текущей ликвидности от 1 до 2,5);

6. реализация продукции в объеме, превышающем точку безубыточности и порог рентабельности;

7. наличие запаса финансовой прочности («запаса безопасности»);

8. формирование рациональной структуры капитала с использованием расчетов уровня и силы воздействия финансового рычага;

9. формирования рациональной структуры производственных затрат;

10. формирование рационального размера страховых резервов и их эффективное размещение;

11. соблюдение «золотого экономического правила обеспечения устойчивости предприятия» (темпы роста прибыли > темпов роста объема продаж > темпов роста активов > 100%)

Разумеется, мониторинг финансовой безопасности требует детализации ее индикаторов и уточнения их параметров, однако наличие и формирование приведенных основных условий, а также соблюдение принципов коммерческого расчета, будут способствовать обеспечению защищенности финансовых интересов предприятий от угроз финансовой безопасности.

ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ПОКАЗАТЕЛЯ «ЭФФЕКТ ФИНАНСОВОГО РЫЧАГА» В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РАБОТЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

И.А. ГОРЕЛКИНА,

доцент кафедры финансов и кредита

А. Ю. КВАСОВ,

студент БФ-5-4

На современном этапе проводятся реформы в аграрном секторе, осуществляется активный поиск форм и методов финансирования предприятий и организаций АПК, с одной стороны, адекватных рыночному курсу экономических преобразований, с другой – учитывающих реальный спрос на финансовые средства.

В процессе осуществления хозяйственной деятельности часто возникает ситуация, когда предприятие испытывает нехватку собственных денежных средств. Именно аграрный сектор особенно нуждается в кредитах в силу сезонного характера производства продукции, который порождает крайне неравномерный поток финансовых ресурсов. Сельское хозяйство не может нормально развиваться без сезонных кредитов на закупку оборотных средств под будущий урожай в растениеводстве, на финансирование производственного процесса по выращиванию скота. Велика потребность сельского хозяйства и в долгосрочных кредитах, являющихся важным источником увеличения основных средств.

Все это свидетельствует о значительной роли кредитования в сельхозпредприятиях. Однако недостаточно привлечь кредитные ресурсы, немаловажно последующее их эффективное использование.

Кредитные ресурсы, как и все финансовые ресурсы, предполагают эффективное использование с целью извлечение из них максимально возможной прибыли. Эффективность использования финансовых ресурсов традиционно характеризуется показателями оборачиваемости активов и показателями рентабельности. Следовательно, эффективность деятельности можно повышать, уменьшая срок оборачиваемости и повышая рентабельность.

Эффективность должна отражать как кратковременный, так и долговременный аспекты деятельности предприятия. В этом плане показатели оборачиваемости и рентабельности характеризуют краткосрочный аспект деятельности, что недостаточно для управления деятельностью.

Эффективность деятельности является одной основополагающих экономических категорий, что связано в первую очередь с органичностью имеющихся ресурсов и неограниченностью человеческих потребностей. Ее оценка должна происходить с учетом влияния множества факторов и отношений, как внутренних, так и внешних.

Для оценки эффективности кредитных ресурсов на уровне предприятия в экономической работе сельскохозяйственных предприятий

целесообразно активно использовать специфический показатель финансового менеджмента «Эффект финансового рычага (левериджа)» (ЭФР).

Финансовый леверидж представляет собой объективный фактор, возникающий с появлением заемных средств в объеме используемого предприятием капитала, позволяющий ему получить дополнительную прибыль на собственный капитал.

Финансовый рычаг - это финансовый механизм управления рентабельностью собственного капитала за счет оптимизации соотношения используемых собственных и заемных финансовых средств. Финансовый леверидж оценивает использование предприятием заемных средств, которые влияют на измерение рентабельности собственного капитала.

Как известно, эффект финансового рычага заключается в приращении к рентабельности собственных средств, получаемое благодаря использованию кредита, несмотря на платность последнего.

Для расчета эффекта финансового рычага применяется следующая формула:

$$\text{ЭФР} = (1 - \text{СН}) \times (\text{ЭР} - \text{СРСП}) \times (\text{ЗС} / \text{СС}),$$

где

СН – ставка налогообложения,

ЭР – экономическая рентабельность (рентабельность активов (капитала)),

СРСП – средняя расчетная ставка процента,

ЗС – заемные средства,

СС – собственные средства.

Эта формула имеет три составляющие:

1) налоговый корректор фи-

нансового рычага (1 - СНП) - показывает, в какой степени проявляется эффект финансового рычага в связи с различным уровнем налогообложения предприятия;

2) дифференциал (ЭР - СРСП) - характеризует разницу между уровнем экономической рентабельности активов и средней расчетной ставкой процента по заемным средствам; СРСП, как правило, не совпадает с процентной ставкой, механически взятой из кредитного договора, и рассчитывается как умноженное на 100 отношение величины всех фактических финансовых издержек по всем кредитам за анализируемый период к общей сумме заемных средств, используемых в анализируемом периоде;

3) плечо финансового рычага - характеризует силу воздействия финансового рычага - это соотношение между заемными (ЗС) и собственными средствами (СС).

Эффект финансового рычага - т.е. изменение (приращение или уменьшение) рентабельности собственных средств - возникает из-за расхождения между экономической рентабельностью и «ценой» заемных средств. Экономическая рентабельность активов представляет собой отношение величины эффекта производства (т.е. прибыли до уплаты процентов за кредиты и налога на прибыль) к суммарной величине совокупного капитала предприятия. Если рентабельность активов превышает расчетную ставку процента, то происходит увеличение рентабельности собственных средств из-за привлечения кредита, а при превышении цены заемных средств над ве-

личиной рентабельности активов наоборот, снижение рентабельности собственных средств.

В показателе ЭФР находит отражение взаимосвязи прибыльности и структуры капитала, т.е. состава источников финансирования в балансе предприятия. В образовании его пассива участвуют два основных вида источников, обеспечивающих долгосрочную деятельность предприятия. Это долгосрочные обязательства, собственный капитал и краткосрочные кредиты и займы. Структура источников влияет на доходность и рискованность предприятия, а также на отношение к нему

отдельных групп инвесторов – кредиторов, акционеров.

Нами рассмотрена организация экономической работы по кредитованию деятельности ОАО «Юбилейное» Хохольского района Воронежской области. Данное предприятие занимается доращиванием и откормом крупного рогатого скота. Производственный цикл этого направления животноводства достаточно длительный, и ОАО «Юбилейное» для осуществления непрерывности деятельности постоянно привлекает заемные средства, в частности, банковский кредит (табл.1).

Таблица 1 - Динамика обязательств по кредиту в ОАО «Юбилейное»

Показатели	1.01.09г.	1.01.10г.	1.01.11г.
Долгосрочные кредиты, тыс.руб.	1195	3198	2777
Краткосрочные кредиты, тыс.руб.	17498	19000	10000
Итого	18693	22198	12777

На данном предприятии осуществляется традиционная финансовая работа по привлечению кредита – планирование суммы необходимых заемных средств, оформление документов, требуемых кредитующим банком для получения кредита. Показатель ЭФР экономистами предприятия не рассчитывается.

Нами был проведен расчет ЭФР для ОАО «Юбилейное» по имеющейся информации в отчетности (табл. 2).

Из полученных расчетов видно, что в 2009 и в 2010 годах эффект финансового рычага действует во вред предприятию, т.е. это не приращение, а вычет из рентабельности собственных средств и дивидендных возможностей предприятия из-за ис-

пользования кредита.

В 2009 году отрицательный дифференциал -3,47% получен из-за достаточно низкой рентабельности активов - 7,9%, которая не смогла перекрыть ставку по кредитам – 11,37%. В 2010 году был получен убыток, и рентабельность активов имеет отрицательное значение - -11%, при том что ставка по кредитам осталась практически на уровне прошлого года – 11,88%.

Таким образом, можно сказать, что привлечение кредита в этот период предприятию экономически не выгодно, поскольку отрицательный дифференциал способствует снижению рентабельности собственного капитала даже при невысоком плече финансового рычага.

Таблица 2 - Расчет показателя ЭФР для ОАО «Юбилейное»

Показатели	Порядок расчета	2009 г.	2010 г.
1. Собственные средства, тыс.руб.	х	141750	125046
2. Заемные средства, тыс. руб.	х	22198	12777
3. Активы чистые (капитал), тыс. руб.	Стр.1+2	163948	137823
4. Сумма процентов, тыс.	х	2523	1518
5. Прибыль до н/о, тыс. руб.	х	10431	-16675
6. НРЭИ, тыс. руб.	Стр.4+5	12954	-15157
7. Рентабельность активов, %	Стр.6/3*100	7,9	-11
8. Расчетная ставка процентов, %	Стр.4/2*100	11,37	11,88
9. Налоговый корректор	1-ставка налога	0,8	0,8
10. Дифференциал, %	Стр.7-8	-3,47	-22,88
11. Плечо рычага	Стр.2/стр.1	0,16	0,10
12. ЭФР, %	Стр.9*10*11	-0,44	-1,83

Представляется, что показатель ЭФР следует применять не только в аналитической, но и в плановой работе. При этом целесообразно проводить вариантыные расчеты ЭФР при разных значениях его составляющих, в частности, дифференциала и плеча рычага.

Применение метода многовариантности в планировании позволит целенаправленно управлять формированием эффективности заемных средств через оценку величины эффекта финансового рычага.

При расчете плановых значений дифференциала следует, прежде всего, изучить условия кредитования в различных банках – кредитные продукты, ставки по кредитам, график погашения, возможность пролонгации, порядок обслуживания в банке и т.п.

Сельскохозяйственные предприятия могут получать субсидии из бюджета на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, что так же можно заранее спланировать.

На основе информации об

условиях кредитования в разных банках, плана предприятия по привлечению заемных средств, расчетов субсидий на возмещение части затрат на уплату процентов следует просчитать возможные значения расчетной ставки по кредитам.

Далее планируется величина рентабельность активов – она должна быть выше расчетной ставки процентов, поэтому в плановых расчетах ЭФР следует исходить как из возможностей предприятия в достижении необходимого значения рентабельности, так и учитывать просчитанные ранее значения расчетной ставки процентов.

Предприятие должно планировать наработать такую экономическую рентабельность, чтобы средств хватило, по крайней мере, для уплаты процентов за кредит. А это, в свою очередь, приведет в росту рентабельности собственных средств предприятия.

При планировании привлечения заемных средств следует проводить вариантыные расчеты плеча финансового рычага, поскольку в про-

цессе повышения доли заемного капитала снижается уровень финансовой устойчивости предприятия, что приводит к увеличению риска его банкротства. Это вынуждает банки увеличивать уровень кредитной ставки с учетом включения в нее возрастающей премии за дополнительный финансовый риск, что увеличивает среднюю расчетную ставку процента, а это может привести к сокращению дифференциала.

Из вариантных плановых расчетов ЭФР предприятию необходимо стремиться реализовать такой, при котором дифференциал имеет положительное значение, поскольку при этом любое увеличение плеча финансового рычага, т.е. повышение доли заемных средств в структуре капитала, будет приводить к росту его эффекта. Соответственно, чем выше положительное значение дифференциала финансового рычага, тем выше при прочих равных условиях будет его эффект.

Однако, как известно, рост эффекта финансового рычага имеет определенные пределы и необходимо осознание глубокого противоречия и неразрывной связи между дифференциалом и плечом финансового рычага. При высоком значении плеча финансового рычага его дифференциал может быть сведен к нулю, при котором использование заемного капитала не дает прироста рентабельности собственного капитала. При отрицательном значении дифференциала рентабельность собственного капитала снизится, по-

скольку часть прибыли, генерируемой собственным капиталом, будет уходить на обслуживание используемого заемного капитала по высоким ставкам процента за кредит.

Многие западные экономисты считают, что оптимальное значение уровня эффекта финансового рычага близко к 30 - 50 %, т. е. что он должен быть равен одной трети - половине уровня экономической рентабельности активов. Тогда эффект финансового рычага способен как бы компенсировать налоговые изъятия и обеспечить собственным средствам достойную отдачу.

Для ОАО «Юбилейное» можно порекомендовать определить приемлемое для него оптимальное значение ЭФР. Следует рассчитать по «Отчету о прибылях и убытках» налоговую ставку как отношение налоговых платежей к прибыли до налогообложения, и при оценке значений ЭФР ориентироваться на ее величину.

Применение показателя ЭФР в финансовом планировании будет способствовать повышению качества экономической работы, поскольку позволяет одновременно разрабатывать финансовые планы по обеспечению предприятия необходимыми финансовыми ресурсами, в частности, кредитными, оценивать результативность их использования, а также влияния их на эффективность деятельности через показатели рентабельность собственного капитала и рентабельность активов.

НОРМАТИВ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ ДИАГНОСТИКИ НЕОБХОДИМОСТИ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

С.А. ВЕНЕВИТИН

аспирант кафедры финансов и кредита

Для оценки целесообразности и необходимости финансового оздоровления сельскохозяйственных предприятий важно знать характеристики состояния, обеспечивающего его финансовую устойчивость. Они представлены показателями ликвидности, платежеспособности и рыночными коэффициентами финансовой устойчивости. Их нормативные значения могут быть использованы для определения типа финансового состояния предприятия (абсолютной или нормальной устойчивости, предкризисного или кризисного положения) и сравнения его с оптимальным состоянием. При этом, такие показатели качества функционирования организации как коэффициенты рентабельности не имеют нормативного значения, что не позволяет делать обоснованные выводы об эффективности функционирования хозяйствующего субъекта.

В экономической литературе обычно предлагается оценку достаточности фактической рентабельности предприятий производить по различным показателям: ставке рефинансирования ЦБ РФ, средней ставке банковского кредита, средневзвешенной цене капитала и другим показателям. Однако, такой подход представляется нам недостаточно логичным, так как не учитывает реально сложившуюся финансовую ситуацию на конкретном предприятии

(уровень собственного капитала, зависимость от заемных источников финансирования, величину выплачиваемых организацией процентов за кредит). Так, например, ставка рефинансирования представляет собой процент, под который Центральный банк кредитует коммерческие банки, в то время как уровень процента при кредитовании коммерческими банками предприятий реально сектора экономики существенно превышает ставку рефинансирования, что изменяет представление о нормативной величине рентабельности предприятия.

Полагаем, что в целях более качественной оценки рентабельности конкретного сельскохозяйственного предприятия, сопоставления и ранжирования результатов оценки совокупности организаций целесообразно в качестве нормативного показателя использовать следующий расчет норматива рентабельности:

$$НР = (ССБД * \frac{СК}{К}) + (\frac{ПУ}{ЗК} * 100 * \frac{ЗК}{К}) \quad (1)$$

где НР – норматив рентабельности;

ССБД – средняя годовая ставка банковского депозита, %;

К – капитал предприятия (СК+ЗК);

СК – собственный капитал предприятия;

ЗК – заемный капитал предприятия (долгосрочный и краткосрочный кредит и займы);

ПУ – проценты к уплате.

По нашему мнению норматив рентабельности – объективно сложившийся минимально допустимый уровень прибыльности производственно-финансовой деятельности конкретного предприятия за отчетный период. Исходя из этого, можно сделать вывод, что предлагаемый показатель не является общеприменимым четко закрепленным коридором значений, а выступает индивидуальным критерием оценки достаточности реального сложившегося уровня рентабельности отдельно взятой организации для ее устойчивого функционирования в будущем.

В качестве основного ориентира для расчета норматива рентабельности сельскохозяйственного предприятия нами рассматривается средняя годовая ставка банковских депозитов. Включение в расчет этого компонента объясняется тем, что собственник при вложении средств в конкретное предприятие осуществляет выбор между несколькими вариантами их размещения с целью более эффективного использования своих ресурсов. Поэтому собственник вправе рассчитывать на доходность не ниже среднего уровня банковских депозитов. Что касается второго компонента предложенной формулы - стоимости заемного капитала, то основным ориентиром здесь выступают проценты, уплаченные конкретным сельскохозяйственным предприятием по кредитным обязательствам, выступающие ценой кредита.

Полагаем, что при выборе источников финансирования деятельности сельскохозяйственного пред-

приятия целесообразно учитывать лишь собственный и заемный капитал, поскольку кредиторская задолженность, обусловленная несовпадением моментов отгрузки и платежа за купленные товарно-материальные ценности и оказанные услуги, является бесплатным источником финансирования, сокращая потребность предприятия в финансово-кредитных ресурсах.

Преимуществом предлагаемого нами подхода можно назвать то, что получаемая в результате расчета норматива величина основывается не на достаточно абстрактных для отдельно взятого предприятия показателях (например, ставке рефинансирования ЦБ РФ), а учитывает объективно сложившиеся финансовые условия его функционирования.

Нами была проведена оценка рентабельности 62 сельскохозяйственных предприятий Воронежской области за 2008-2009 гг. Результаты оценки представлены в таблице 1. Анализ полученных результатов показал, что лишь 22 предприятий (35,5%) добились стабильного превышения уровня рентабельности над нормативом в течение всего периода наблюдения. При этом, 4 предприятий (6,5%) не смогли достигнуть нормативных значений своей рентабельности и поэтому нуждаются в экстренном финансовом оздоровлении. Остальные 36 предприятий (58%) функционировали с переменным успехом и поэтому также нуждаются в различного рода оздоровительных мероприятиях в зависимости от глубины кризиса.

Таблица 1 – Оценка рентабельности сельскохозяйственных предприятий Воронежской области, %

Предприятие	Норматив рентабельности		Фактическая рентабельность									
			основной деятельности		продаж		продаж по чистой прибыли		активов по чистой прибыли		собственного капитала по чистой прибыли	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Верхнехавский р-н												
ООО "Верхняя-Хава-Агроинвест"	0,18	5,81	*	3,16	*	2,03	28,04	*	2,18	*	*	*
ООО "Енисей"	7,64	10,43	*	1,60	*	1,57	*	1,57	*	0,60	20,55	*
ООО "Золотая Нива"	7,64	10,36	*	32,96	*	23,84	0,58	11,51	0,21	9,17	0,28	10,94
ООО "Луч"	5,61	11,96	13,69	21,65	12,04	17,80	50,06	34,79	62,91	37,78	152,49	62,77
ООО "Сатурн"	9,10	9,36	4,62	*	4,42	*	9,30	0,61	3,97	0,16	4,84	0,21
ООО "СГЦ"	8,89	11,63	67,73	122,27	40,38	55,01	38,98	57,05	23,99	37,51	184,42	87,04
ООО "Сухогаевское"	4,52	10,31	14,76	15,13	12,86	13,14	22,04	16,26	4,92	26,46	*	60,66
ООО МТС "Агросервис"	8,55	12,04	33,62	5,37	25,16	5,09	30,70	14,65	24,80	5,96	43,85	10,08
Грибановский р-н												
ЗАО "Стрелец-Агро"	7,64	10,43	64,52	25,59	39,22	20,37	43,64	22,36	35,62	14,21	37,89	15,11
ООО "Грибановка-Агро-Инвест"	0,17	7,80	*	*	*	*	5,61	*	0,87	*	*	*
ООО "Грибановский сахарный завод"	6,14	8,55	85,79	67,99	46,18	38,46	48,05	30,86	59,25	30,93	167,14	55,58
ООО "Дубравное-Агро"	8,80	14,29	*	8,90	*	8,17	1,41	9,06	0,80	8,89	1,65	19,66
ООО "Кирсановская МТС"	6,60	7,62	10,34	0,46	9,37	0,46	8,31	1,46	10,63	1,92	31,03	5,50
ООО "Посевкинское"	5,94	8,83	17,21	9,67	14,68	8,81	16,94	6,47	14,63	6,58	22,25	9,82
ООО "СХ Грибановское"	7,63	10,43	74,85	40,48	42,81	28,81	45,43	14,28	12,80	7,25	12,82	7,28
ООО "Новомакаровское"	6,97	10,43	62,70	37,04	38,54	27,03	34,42	22,99	72,28	21,63	113,67	31,62
СХА "Озёрное"	7,64	10,43	25,90	*	20,57	*	10,92	*	4,48	*	4,75	*
Каширский р-н												
ОАО "Каширская земля"	8,91	4,71	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
ООО "Агро"	7,64	10,43	46,36	76,99	31,67	43,50	25,29	30,90	28,21	23,89	29,59	25,78
ООО "Возрождение"	8,40	10,04	21,88	24,99	17,95	19,99	17,11	15,17	14,83	11,48	16,10	13,59
ООО "Осень"	6,91	10,43	11,63	43,18	10,42	30,16	14,61	32,49	12,84	38,07	14,96	39,88
ООО "Русь"	0,47	5,89	28,73	60,96	22,32	37,87	9,23	37,03	2,94	39,46	57,78	152,89
ООО "Содружество"	7,64	10,41	70,43	31,60	41,33	24,01	43,81	23,66	63,13	36,44	95,22	50,08
ООО СП "Русь"	2,31	2,94	*	303,36	*	68,89	*	25,65	*	2,63	*	10,50
ПК "Золотой колос"	7,11	8,84	3,08	1,77	2,99	1,74	4,28	2,84	1,86	1,53	3,03	2,67
СХА "Дружба"	7,59	10,35	47,12	12,11	32,03	10,80	29,33	2,46	30,61	1,74	31,01	1,78
СХА "Нива"	8,02	5,78	1,12	*	1,08	*	*	1,48	*	0,40	*	0,92

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Панинский р-н												
ЗАО "Волна"	7,64	10,43	13,94	2,96	12,24	2,87	8,30	0,54	4,31	0,32	5,05	0,37
ЗАО "СХП "Рикон"	3,25	4,51	32,55	7,19	24,56	6,71	13,88	6,55	12,68	7,78	102,00	39,31
ООО "Агро-С"	10,20	14,53	28,55	15,99	22,21	13,78	21,46	0,60	21,77	0,29	64,47	0,80
ООО "Агрофирма "Малая Земля"	9,79	10,54	1,60	14,62	1,58	12,76	0,40	0,36	0,50	0,26	2,48	1,91
ООО "СЭЗ"	10,82	13,55	13,03	12,09	11,53	10,78	9,18	3,96	11,00	4,04	25,79	9,04
ООО "Экспортхлебагроцентрплюс"	3,85	3,77	7,18	*	6,70	*	1,68	0,05	0,67	0,02	195,98	1,79
ООО АПК "Александровское"	7,70	10,78	61,88	9,77	38,22	8,90	20,66	1,40	4,30	0,27	9,35	0,59
Таловский р-н												
Колхоз "Заря"	9,04	13,18	9,45	0,27	8,63	0,27	9,74	3,51	11,71	3,50	25,36	6,86
Колхоз "Колос"	8,15	11,56	16,18	21,95	13,93	18,00	9,38	14,07	4,78	6,93	5,70	8,72
Колхоз имени Докучаева	8,82	11,63	9,45	3,62	8,63	3,50	0,38	1,56	0,27	0,80	0,42	1,35
ОАО " Еланское"	8,33	11,53	9,28	5,97	8,50	5,63	4,16	0,21	4,65	0,18	5,72	0,23
ООО " Никольское"	8,50	13,81	56,84	32,55	36,24	24,55	36,90	23,67	38,70	23,27	177,17	57,14
ООО " Родник"	13,01	14,72	37,37	9,06	27,20	8,31	6,20	0,16	7,85	0,12	16,40	0,23
СХА " Надежда"	9,12	12,78	33,99	20,11	25,37	16,74	26,34	12,48	29,00	12,48	41,01	16,35
СХА " Родина Пятницкого"	8,36	11,09	18,22	15,26	15,41	13,24	16,28	15,34	10,13	8,82	11,34	9,94
СХА " Синявская"	10,15	13,77	18,26	29,98	15,44	23,06	15,98	15,78	20,70	18,75	29,80	26,39
СХА " Славянская"	8,73	11,62	29,70	23,35	22,90	18,93	22,34	21,63	17,31	13,58	19,96	15,97
Эртильский р-н												
ЗАО "Восток"	7,10	8,59	15,01	3,30	13,05	3,20	13,33	0,74	7,57	0,52	13,43	0,97
ЗАО "Прогресс"	6,69	9,43	13,49	12,96	11,89	11,47	3,41	3,10	2,05	1,84	2,32	2,16
ЗАО "Рассвет"	7,92	10,41	35,05	3,28	25,95	3,18	2,95	0,31	1,45	0,14	1,78	0,16
ЗАО СХП "Виктория"	8,50	12,69	13,97	68,62	12,25	40,70	14,28	40,52	16,02	45,25	28,64	82,15
ООО "Деметра"	5,40	9,38	46,76	30,96	31,86	23,64	36,61	27,84	43,92	26,52	70,02	38,50
ООО "Дмитриевское"	7,64	5,39	10,53	17,50	9,52	14,89	9,76	9,53	11,59	10,38	34,65	33,30
ООО "Дубравоинвест"	7,64	10,43	17,98	22,12	15,24	18,11	18,37	18,88	13,00	31,28	13,63	32,95
ООО "Инкубатор"	7,64	10,43	5,69	10,59	5,38	9,58	*	3,95	*	18,01	*	18,07
ООО "Куйбышева"	8,09	11,41	114,03	33,19	53,28	24,92	55,57	26,81	60,81	26,77	85,12	33,03
ООО "Нива"	11,69	13,14	26,42	16,99	20,90	14,52	12,10	8,35	14,98	8,20	26,42	16,73
ООО "Победа"	7,64	10,43	45,00	27,34	31,03	21,47	25,73	5,66	23,43	3,93	25,27	4,15
ООО АФ "Роспродукт"	7,34	10,44	1,83	32,99	1,80	24,81	9,13	15,17	6,12	14,38	7,53	16,86
ООО МПК "Эртильский"	7,21	8,35	2,89	25,38	2,80	20,24	69,89	21,33	8,34	4,25	15,06	6,69
ООО "Ленинский путь"	8,61	10,43	82,32	22,98	45,15	18,68	39,00	18,50	32,49	11,63	36,70	12,57
СХА "Маяк"	7,64	10,43	29,52	29,89	22,79	23,01	21,86	22,17	15,54	15,66	16,29	16,24
СХА "Эртильская"	5,38	8,21	32,85	32,06	24,73	24,28	23,06	20,03	24,88	18,04	46,57	34,46

* - предприятие не достигло уровня рентабельности

Использование в практике финансового менеджмента расчета норматива рентабельности позволит менеджерам не только проверять соответствие полученных уровней различных видов рентабельности нормативному значению, но и сравнивать уровень норматива различных организаций, как критерий их эффективности, поскольку, чем ниже норматив для конкретного предприятия, тем проще сохранить или обеспечить эффективность и устойчивость его функциони-

рования.

На наш взгляд, предложенный норматив позволяет сделать более качественный и обоснованный вывод о финансовом состоянии сельскохозяйственного предприятия и необходимости его финансового оздоровления. При этом менеджерам для принятия управленческих решений целесообразно оценить и другие показатели финансового состояния организации и сделать общий вывод об уровне ее устойчивости.

СКОРИНГ, КАК МЕТОД ОЦЕНКИ КРЕДИТНОГО РИСКА

Е.С. ПОКУСАЕВА

соискатель кафедры финансов и кредита

В условиях рыночной экономики деятельность коммерческих организаций, в том числе коммерческих банков, неизбежно связана с экономическими рисками.

Под экономическим риском мы понимаем вероятность возникновения убытков или недополучения доходов по сравнению с прогнозируемым вариантом в результате осуществления определенной производственной, финансовой и некоммерческой деятельности. В зависимости от сферы происхождения экономические риски подразделяются на производственные, коммерческие, инновационные и финансовые.

Одной из разновидностей финансовых рисков является банковский риск - неопределенность в отношении наступления того или иного события, возникающего под воздействием внутренних и внешних факторов, негативно сказывающихся на прибыли или капиталах банка.

Существует разная классификация банковских рисков. Однако, зачастую, их делят на пять групп: кредитные риски, рыночные риски, риски концентрации портфеля, риски ликвидности, предпринимательские и операционные риски.

Основным видом банковских рисков, исходя из природы кредитных организаций, является кредитный риск.

Кредитный риск — это риск неплатежа заемщиком основного долга и процентов по нему в соответствии со сроками и условиями кредитного договора.

Повышение доходности кредитных операций непосредственно связано с качеством оценки кредитного риска. Для оценки кредитного риска производится анализ кредитоспособности заемщика, под которой понимается способность юридического или физического лица полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам.

В мировой практике сложились два основных метода оценки риска кредитования, которые могут применяться как отдельно, так и в сочетании друг с другом: субъективное заключение кредитных экспертов и использование системы скоринга.

В соответствии с первым методом, оценка кредитоспособности заявителя производится кредитным экспертом, при этом важную роль играет опыт и интуиция эксперта. Второй метод определения кредитоспособности заемщиков представляет собой скоринговую систему отбора кредитных заявок. Скоринговая система впервые была предложена американским экономистом Дэвидом Дюраном в 1941 г. Такая система использует накопленную в ходе наблюдения базу данных по группам «хороших» и «плохих» кредитов». При этом выявляется и оценивается «вес» финансовых, экономических и мотивационных факторов, влияющих на ход возврата кредитов. Каждый ключевой фактор получает в баллах числовую величину.

По результатам ранжирования составляется бальная шкала в виде сгруппированной по факторам табли-

цы. Путем сравнения ее данных с показателями, характеризующими заявителя на кредит, производится оценка его кредитоспособности. Заявителю, набравшему число баллов больше порогового уровня, будет предоставлен кредит, в обратном же случае заявка отклоняется.

Чтобы иметь возможность сравнивать клиентов с совершенно разными признаками и принимать решения о кредитовании не интуитивно, а на основе формализованных критериев, необходимо построить математическую модель, которая позволит оценить, какая информация является существенной, а какой можно пренебречь.

В целях построения модели сначала производится выборка клиентов кредитной организации, о которых уже известно, хорошими заемщиками они себя зарекомендовали или нет, иногда такая выборка называется «обучающей». Выборка подразделяется на две группы: «хорошие» и «плохие» риски. Таким образом, скоринг представляет собой классификационную задачу, где исходя из имеющейся информации необходимо получить функцию, наиболее точно разделяющую выборку клиентов на «плохих» и «хороших».

Методы классификации весьма разнообразны и включают в себя:

- статистические методы, основанные на дискриминантном анализе (линейная регрессия, логистическая регрессия);
- различные варианты линейного программирования;
- дерево классификации или рекурсионно-партиционный алгоритм (РПА);

- нейронные сети;
- генетический алгоритм;
- метод ближайших соседей.

Традиционными и наиболее распространенными являются регрессионные методы, прежде всего:

Линейная многофакторная регрессия:

$$p = w_0 + w_1x_1 + w_2x_2 + \dots + w_nx_n,$$

где p -- вероятность дефолта,

w -- весовые коэффициенты,

x -- характеристики клиента.

Логистическая регрессия:

$$\log(p/(1-p)) = w_0 + w_1x_1 + w_2x_2 + \dots + w_nx_n.$$

Для применения логистической регрессии необходимы гораздо более сложные расчеты для получения весовых коэффициентов и, следовательно, более мощная компьютерная база и усовершенствованное компьютерное обеспечение. Но при современном уровне развития компьютерной техники это не является проблемой, и в настоящее время логистическая регрессия является лидером скоринговых систем.

Преимущество логистической регрессии еще и в том, что она может подразделять клиентов как на две группы (0 -- плохой, 1 -- хороший), так и на несколько групп (1, 2, 3, 4 группы риска).

Линейное программирование также приводит к линейной скоринговой модели. Провести абсолютно точную классификацию на плохих и хороших клиентов невозможно, но желательно свести ошибку к минимуму. Задачу можно сформулировать как поиск весовых коэффициентов, для которых ошибка и будет минимальной.

Дерево классификации и нейронные сети представляют собой

системы, которые разделяют клиентов на группы, внутри которых уровень риска одинаков и максимально отличается от уровня риска других групп. Нейронные сети используются главным образом при определении кредитоспособности юридических лиц, где анализируются выборки меньшего размера, чем в потребительском кредите.

Генетический алгоритм основан на аналогии с биологическим процессом естественного отбора. В сфере кредитования это выглядит следующим образом: имеется набор классификационных моделей, которые подвергаются «мутации», «скрещиваются», и в результате отбирается «сильнейший», т. е. модель, дающая наиболее точную классификацию.

При использовании метода ближайших соседей выбирается единица измерения для определения расстояния между клиентами. Все клиенты в выборке получают определенное пространственное положение. Каждый новый клиент классифицируется исходя из того, каких клиентов (плохих или хороших) вокруг него больше.

Как правило, на практике используется комбинация нескольких методов, поэтому нельзя точно сказать, какой метод лучше.

По сравнению с использованием профессионального суждения кредитного эксперта, скоринг имеет ряд существенных преимуществ:

1. Дает количественную оценку кредитного риска, выраженную в тер-

минах вероятности, в противоположность экспертному суждению.

2. Статистический скоринг легко масштабируется. Для автоматизированной модели скоринга растущее число кредитных заявок не означает увеличения издержек банка.

3. Скоринг позволяет учитывать всю совокупность факторов риска. Этот метод позволяет выявлять закономерности между параметрами заемщика и его кредитоспособностью.

4. Качество работы модели статистического скоринга может быть проверено до начала его использования. Применение модели к тестовой выборке по кредитам, исход по которым уже известен, позволит оценить точность оценок, получаемых с ее помощью.

5. Скоринг позволяет учитывать сравнительную значимость различных параметров заемщика для его кредитоспособности.

Скоринг выделяет наиболее тесно связанные с надежностью или ненадежностью потенциального заемщика характеристики. При этом важно провести правильный отбор этих характеристик и правильно определить соответствующие им весовые коэффициенты. Отличие скорингового метода состоит в том, что он должен применяться не по шаблону, а разрабатываться кредитной организацией самостоятельно с учетом ее собственных особенностей и особенностей ее клиентуры, учитывать традиции страны и изменения социально-экономических условий.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ

Т.Н. Павлюченко,

ассистент кафедры бухгалтерского учета и аудита

Н.Н. Межеричкая,

ассистент кафедры бухгалтерского учета и аудита

Существует два важнейших механизма государственного регулирования – это кредитование и страхование. Между ними наблюдается очень тесная связь: при кредитовании сельскохозяйственных товаропроизводителей, в частности, при оформлении залога имущества, возникает его обязательное страхование. Данное обстоятельство позволяет говорить о том, что совершенствование системы страхового обеспечения в АПК, прежде всего, отразится на повышении эффективности кредитования. В этой связи страховой полис можно рассматривать в двух аспектах: как средство обеспечения безопасности залогового имущества и как самостоятельный, высоколиквидный залоговый инструмент.

Ипотека как вид кредитования под залог земельных участков в нашей стране еще не получила широкого распространения, поскольку слабо развит оборот земель и земля не участвует в финансовом обороте. Огромное поле для инвестиций остается невостребованным. Большая роль в торможении использования земли как предмета залога принадлежит риску.

«Риск» в широком смысле этого слова неопределенное событие или условие, которое в случае возникновения имеет позитивное или негатив-

ное воздействие на репутацию компании, приводит к приобретениям или потерям в денежном выражении.

Попробуем определить какие виды рисков влияют на состояние земли, а, следовательно, цену предмета залога. В зависимости от целевого назначения земель выделяются несколько факторов, негативно влияющие на их качество.

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

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

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

Земли водного фонда могут подвергаться осушению, засорению,

неблагоприятному антропогенному воздействию.

Организация может страховать от рисков гибели или повреждения не только имущество, принадлежащее ей на праве собственности, но и арендованное, а также, находящееся в залоге. Обязанность застраховать арендованное имущество может быть предусмотрена в договоре аренды.

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

Договор страхования имущества, заложенного по договору об ипотеке, должен быть заключен в пользу залогодержателя (выгодоприобретателя), если иное не оговорено в договоре об ипотеке или в договоре, влекущем возникновение ипотеки в силу закона, либо в закладной. При отсутствии в договоре об ипотеке иных условий о страховании заложенного имущества залогодатель обязан страховать за свой счет это имущество в полной стоимости от рисков утраты и повреждения, а если полная стоимость имущества превышает размер обеспеченного ипотекой обязательства - на сумму не ниже суммы этого обязательства.

Устойчивость банка во многом зависит от качества кредитного портфеля, а последнее, в свою очередь, определяется тем, в какой степени залоговое имущество покрывается страховой защитой. Система страхования сельскохозяйственных рисков позволяет распределить бремя потерь в случае утраты залогового имущества.

Заложенное имущество может быть застраховано как залогодателем, так и залогодержателем. В любом случае, расходы по страхованию возлагаются на владельца данного имущества. Залоговое имущество страхуется по его полной стоимости, в случае, когда стоимость имущества превышает размер залогового обеспечения, страхуется на сумму, не ниже выставленного требования.

Страхование залога гарантирует заемщику, что предусмотренный договором страхования ущерб имущества, принятому банком в качестве обеспечения возвратности кредита, при наступлении страхового события будет компенсирован страховой компанией в виде страхового возмещения. При этом не смотря на то, что заемщикам банка приходится нести дополнительные затраты на покупку услуг страховой защиты, практика показывает: если залог застрахован, то при наступлении неблагоприятных событий у заемщика появляются реальные источники его погашения.

Предметом договора является обязательство заемщика обеспечить исполнение взятых на себя обязательств по кредитному договору: по основному долгу, по уплате процентов, по внесению платы за пользование открытой кредитной линией, по уплате неустойки.

По действующим на сегодняшний день нормативным документам, разработанным с учетом мирового опыта, страховой компанией предоставляется защита от утраты или повреждения застрахованного имущества вследствие:

- пожара;
- взрыва;

- удара молнии;
- аварий коммунальных и противопожарных систем;
- стихийных бедствий;
- противоправных действий третьих лиц;
- техногенных катастроф, приведших к выбросу загрязняющих веществ.

В тоже время следует отметить, что остаются без внимания такие важные аспекты страхования земель, как определение ущерба землепользователей от наступления неблагоприятного события, расчет ставок страховых взносов, источников оплаты страховых случаев.

Основным и единственным видом расходов организации по заключенным договорам страхования, на сегодняшний день, является уплата страховой премии. В бухгалтерском учете согласно п. 5 ПБУ 10/99 «Расходы организации» расходы на страхование имущества относят к расходам по обычным видам деятельности.

Они признаются в том отчетном периоде, в котором имели место, независимо от времени фактической выплаты денежных средств и иной формы осуществления.

Фактический опыт свидетельствует о перспективности развития системы страхования земель сельскохозяйственного назначения. Землепользователь будет заинтересован в страховании, так как будет защищен от негативных последствий природных или техногенных катастроф, страховщик получит дополнительную возможность пополнения своих страховых фондов. Наряду с распределительной функцией страхование будет выполнять воспитывающие, контрольные и стимулирующие функции. Через механизм страховой защиты земельные комитеты получают реальную возможность контролировать выполнение сельскохозяйственными товаропроизводителями агротехнических и почвозащитных мероприятий.

МЕТОДЫ УЧЕТА ЗАТРАТ И РАСЧЕТА СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

Л.А. ШАТОХИНА,

доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита

В России сегодня используется несколько методов учета затрат и расчета себестоимости, среди которых самые распространенные: попередельный; позаказный; попроцессный (простой); нормативный.

Среди западных можно выделить такие, как: стандарт-костинг; директ-костинг; система Just In Time (точно вовремя); ABC-костинг; таргет-костинг.

Попередельный метод. Метод используется в массовых производствах с последовательной переработкой сырья и материалов (нефтепереработка, металлургия, химическая, текстильная промышленность и др.), которая осуществляется в несколько законченных стадий (фаз, переделов). Применяется в том случае, если после окончания каждой из них получается не продукт, а полуфабрикат. Он может быть использован как в собственном производстве, так и реализован на сторону.

Суть метода заключается в том, что прямые издержки производства формируются (отражаются в учете) не по видам продукции, а по переделам. Отдельно исчисляется себестоимость продукции каждого передела (даже если речь идет о выпуске нескольких видов). Косвенные расходы распределяются пропорционально установленным базам.

Позаказный метод. Этот метод используется в индивидуальном и мелкосерийном производстве отдельных партий сложных изделий (судостроение, машиностроение) или когда

продукция изготавливается в соответствии с техническими условиями заказчика. Объектом учета является отдельный производственный заказ.

Суть этого метода в том, что прямые основные издержки производства учитываются в разрезе калькуляционных статей по производственным заказам. Остальные издержки учитываются по местам возникновения и включаются в себестоимость заказов путем распределения. До выполнения заказа все производственные расходы, которые к нему относятся, считаются незавершенным производством.

По окончании работ определяется индивидуальная себестоимость единицы продукции (заказа).

Попроцессный метод. Метод используется в отраслях с ограниченной номенклатурой продукции и там, где незавершенное производство отсутствует или незначительно (в добывающей промышленности, на электростанциях и т. п.).

Прямые и косвенные издержки учитываются по калькуляционным статьям затрат на весь выпуск готовой продукции. Средняя себестоимость единицы продукции определяется делением суммы всех издержек за отчетный период на количество выпущенной в периоде готовой продукции.

К плюсам данной системы относится то, что она требует меньшего числа хозяйственных операций. Однако точность полученной себестоимости отдельного изделия невысока.

Нормативный метод. Этот метод используется в отраслях обраба-

тывающей промышленности с массовым и серийным производством разнообразной и сложной продукции (машиностроение, металлообработка, швейное, обувное, мебельное производство и другие).

Норма – это минимальные затраты, необходимые для производства продукции заданного качества. Это научно обоснованный показатель, выражающий меру затрат труда, времени, материальных и финансовых ресурсов, необходимых для производства того или иного изделия.

Норматив – норма, характеризующая расчетную потребность в натуральной или стоимостной форме, выраженная в абсолютных или относительных показателях.

Норматив товарных запасов – оптимальный размер товарных запасов, обеспечивающий бесперебойную продажу товаров при минимуме затрат.

Нормативная калькуляция – величина затрат, которую предприятие израсходует на единицу выпускаемой продукции с учетом норм и нормативов в постатейном разрезе.

Стандарт-костинг. Метод широко применяется в западных странах с развитой рыночной экономикой. В России на его основе был разработан метод нормативного учета затрат на производство. Используется в отраслях, где цены на ресурсы относительно стабильны, а сами изделия не изменяются в течение длительного времени.

Метод представляет собой систему учета затрат и калькуляции себестоимости с использованием нормативных затрат. Стандарт – количество необходимых для производства еди-

ницы продукции затрат; костинг – их денежное выражение. Система появилась в Америке в начале 30-х годов XX века, когда США переживали экономический кризис.

Нормирование затрат осуществляется предварительно (до начала отчетного периода) по статьям расходов: основные материалы; оплата труда производственных рабочих; общепроизводственные расходы (амортизация оборудования, арендные платежи, зарплата вспомогательных рабочих, вспомогательные материалы и другие); коммерческие расходы (расходы по реализации продукции).

Нормативные затраты базируются на ожидаемых затратах ресурсов, необходимых для производства продукции. Нормы расхода ресурсов устанавливаются в расчете на 1 изделие. По общепроизводственным расходам, которые состоят из нескольких разнородных статей, нормы разрабатываются на определенный период в денежной оценке и в расчете на запланированный объем производства.

В течение отчетного периода ведется учет отклонений фактических расходов от нормированных затрат. Суммы отклонений фиксируются на специальных счетах. В конце отчетного периода они списываются на финансовые результаты и анализируются. Далее принимается решение относительно корректировки установленных норм и нормативов.

Директ-костинг. Метод используется на предприятиях, где отсутствует высокий уровень постоянных затрат и результат работы можно легко определить и измерить. Его ключевые понятия:

Фактическое внедрение системы директ-костинга в США относится к 1953 году, когда Национальная ассоциация бухгалтеров-калькуляторов в своем отчете опубликовала ее описание.

Современная система директ-костинга предлагает 2 варианта учета:

- простой директ-костинг, при котором в составе себестоимости учитываются только прямые переменные затраты;
- развитой директ-костинг, при котором в себестоимость включаются и прямые переменные, и косвенные переменные общехозяйственные расходы.

Учет себестоимости ведется в разрезе переменных затрат, постоянные затраты учитываются в целом по предприятию и их относят на уменьшение операционной прибыли.

В процессе применения этого метода определяются маржинальный доход и чистая прибыль.

Изменение величины маржинального дохода характеризует влияние продажных цен и переменных издержек на себестоимость единицы продукции. Величина прибыли зависит от суммы постоянных затрат.

Взаимосвязь показателей позволяет влиять на величину прибыли, корректируя цены и объем производства.

Директ-костинг определяет критический объем производства, при котором за счет выручки будут покрыты все издержки производства без получения прибыли.

Критический объем производства (количество продукции) можно определить по формуле:

$$O = \text{ПоЗ} : (\text{Ц} - \text{ПеЗ}),$$

где: O – критический объем выпуска; ПоЗ – постоянные затраты в целом по предприятию; Ц – продажная цена единицы продукции; ПеЗ – переменные затраты на единицу продукции.

Пример. Цена единицы продукции – 3200 руб., переменные затраты на единицу продукции – 1200 руб., постоянные издержки за отчетный период – 2 000 000 руб. Критический объем: $[2\,000\,000 : (3200 - 1200)] = 1000$ штук, т.е. при производстве и продаже 1000 штук изделий по цене 3200 руб. за единицу выручка покроет все производственные затраты, но прибыль будет равна нулю.

Система точно вовремя (Just In Time). В основу системы, появившейся в Японии в середине 1970-х годов, положен принцип:

«Ничего не будет произведено, пока в этом не возникнет необходимость». Снабжение производства осуществляется малыми партиями по необходимости, в результате чего достигается снижение уровня запасов товарно-материальных ценностей.

Использование этой методики позволяет предприятию избавиться от лишних издержек путем сокращения непроизводительных расходов, которые складываются, в частности, из выпуска излишней продукции, простоев оборудования и персонала, содержания излишних складских помещений, потерь, связанных с наличием дефектов изделий.

При этом спрос сопровождает продукцию в течение производства всего объема. Запасы доставляются к моменту их использования в производственном процессе. Часть косвен-

ных затрат переводится в разряд прямых.

Основной упор делается на качество, доступность и общую стоимость продукции, а не на уровень закупочных цен.

ABC-костинг (Activity Based Costing). Сущность этого метода, называемого по-другому дифференцированным методом учета себестоимости, заключается в учете затрат по работам (функциям). Предприятие рассматривается как набор рабочих операций, в процессе которых необходимо затрачивать ресурсы.

При этом определяется полный перечень и последовательность выполнений функций с одновременным расчетом потребности ресурсов для каждой из них.

Выделяют 4 типа операций по способу их участия в выпуске продукции:

- штучная работа (выпуск единицы продукции);
- пакетная работа (выпуск заказа, комплекта);
- продуктовая работа (продукция как таковая);
- общехозяйственная работа.

Первые 3 операции соотносятся с затратами, которые могут быть прямо отнесены на конкретный продукт. Общехозяйственные затраты нельзя точно отнести, поэтому они распределяются согласно разработанным алгоритмам.

Ресурсы классифицируются путем выделения 2 групп: поставляемые в момент потребления (например, сдельная зарплата) и поставляемые заранее (например, оклады).

Все ресурсы, затраченные на рабочую операцию, составляют ее стоимость, но простой подсчет по отдельным операциям не позволяет определить себестоимость продукции. Поэтому также рассчитывается индекс распределения затрат (кост-драйвер), через него определяется количество потраченных ресурсов в расчете на выпуск продукции.

Функционально-стоимостный анализ (ФСА). Метод активно применяется в США с 1960-х годов. Сегодня он популярен там, где большую часть затрат составляют накладные расходы (например, отрасли сферы услуг).

Его сущность – анализ затрат на выполнение изделия его функций. Все объекты рассматриваются как совокупность операций, которые они должны выполнять. Функции анализируются на предмет необходимости и полезности и подразделяются на основные (определяют назначение изделия), вспомогательные (способствуют выполнению основных функций) и ненужные (не содействуют выполнению основных функций).

Цель метода – развитие полезных функций при оптимальном соотношении между их значимостью для потребителей и затратами на их осуществление.

ФСА проводится для разрабатываемых и существующих продуктов, чтобы снизить затраты без потери качества и включает следующие основные этапы:

- сбор информации о функциях исследуемого объекта (назначение, технико-экономические характеристики, себестоимость и т.д.);
- исследование функций (степень полезности), разработка

предложений по совершенствованию (снижение себестоимости путем устранения ненужных функций).

ТАРГЕТ-костинг (Target Costing). Система таргет-костинга (Target Costing) появилась в 60-х годах XX века в Японии и распространилась по всему миру в основном в инновационных отраслях (автомобилестроение, машиностроение, электроника, компьютерные, цифровые технологии) и сфере обслуживания.

Таргет-костинг применяется на этапе проектирования нового изделия или модернизации устаревающей продукции.

В основу его идеи положено понятие целевой себестоимости и формула ее расчета:

Себестоимость = Цена – Прибыль.

Цена – рыночная стоимость изделия (услуги), которая определяется при помощи маркетинговых исследований. Прибыль – желаемая величина, которую стремятся получить от продажи изделия (услуги).

Таргет-костинг рассматривает себестоимость не как заранее рассчитанный по нормативам показатель, а как величину, к которой должна стремиться организация, чтобы предложить рынку конкурентный продукт. Поэтому задача метода – разработка изделия (услуги), сметная себестоимость которого равна целевой себестоимости. Если новое изделие таково, что невозможно добиться его целевой себестоимости, не ухудшив при этом качества, принимается решение о том, что оно не будет разрабатываться.

Кайзен-костинг (Kaizen Costing). Как и таргет-костинг, этот метод возник в Японии во второй по-

ловине 1980-х годов. Его использование возможно практически в любой отрасли производства и в совокупности с другими методами управления затратами.

Это процесс постепенного снижения затрат на этапе производства продукции, в результате которого достигается необходимый уровень себестоимости и обеспечивается прибыльность производства.

Кайзен-костинг используется в японской модели управленческого учета параллельно с таргет-костингом. Обе системы имеют одинаковую цель – достижение целевой себестоимости: таргет-костинг – на этапе проектирования нового изделия, кайзен-костинг – на этапе его производства.

Если на этапе проектирования разница между сметной и целевой себестоимостью составляет до 10%, то принимается решение о начале производства такого изделия с расчетом на то, что 10% будут ликвидированы в процессе производства методами кайзен-костинга. Сокращение разницы между сметной и целевой себестоимостью называется кайзен-задачей, которая касается всего персонала организации, и ее выполнение должным образом поощряется.

Кайзен-задача определяется на этапе планирования производства на следующий финансовый год как на уровне каждого изделия, так и для предприятия в целом по отдельным статьям переменных затрат. Постоянные затраты подсчитываются по отдельным подразделениям и группируются в специальные бюджеты.

Используя данные кайзен-задачи и бюджеты постоянных затрат,

специалисты составляют годовой бюджет предприятия.

Таким образом, существует довольно много методов расчета себестоимости готовой продукции. Руководству предприятия важно четко представлять себе отличия между ни-

ми, а также понимать, как именно выбор того или иного метода отразится на финансовом результате деятельности предприятия.

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ХОЛДИНГОВОЙ КОМПАНИИ

О.И. ЛЕОНОВА,

доцент кафедры налогов и налогообложения

Налогообложение холдинговых компаний в мировой практике подразумевает под собой налогообложение отдельных юридических лиц, входящих в состав холдинга, или налогообложение холдинга как единого налогоплательщика (где это допустимо). Для целей налогообложения не имеет значение вид холдингового образования, поскольку налогообложение производится на уровне компании - юридического лица.

Холдинговые отношения по своей правовой природе ближе всего к конструкции "основное общество (товарищество) - дочернее общество", предусмотренной ст. 105 ГК РФ. Согласно ч. 1 ст. 105 ГК РФ хозяйственное общество признается дочерним, если другое (основное) хозяйственное общество или товарищество в силу преобладающего участия в его уставном капитале, либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом.

Налоговое законодательство не признает холдинг самостоятельным субъектом налоговых правоотношений.

Согласно ч. 1 ст. 19 НК РФ налогоплательщиками и плательщиками сборов признаются организации и физические лица, на которых в соответствии с НК РФ возложена

обязанность уплачивать соответственно налоги и (или) сборы.

В свою очередь, организациями согласно п. 2 ст. 11 НК РФ являются юридические лица, образованные в соответствии с законодательством Российской Федерации, а также иностранные юридические лица, компании и другие корпоративные образования, обладающие гражданской правоспособностью, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств, международных организаций, филиалы и представительства указанных иностранных лиц и международных организаций, созданные на территории Российской Федерации.

Анализ приведенных положений налогового законодательства позволяет сделать вывод, что холдинг не может считаться самостоятельным налогоплательщиком, поскольку не является юридическим лицом, а представляет собой совокупность (группу) юридических лиц.

Именно юридические лица - участники холдинга являются самостоятельными субъектами налоговых правоотношений, выступая налогоплательщиками и исполняя от своего имени предусмотренные налоговым законодательством обязанности.

Российские организации холдинга уплачивают все российские налоги в обычном порядке: налог на прибыль, НДС, налог на имущество, и т. д.

При осуществлении международной деятельности, одним из вариантов оптимизации налогообложения является построение структуры международного холдинга, в которой каждому подразделению холдинга отведена четкая роль, позволяющая оптимизировать внутренние финансовые и экономические ресурсы, эффективно распределять прибыль и использовать ее в дальнейшем для развития компаний группы, достигая при этом оптимального налогообложения на уровне холдинга в целом.

Рассматривая вопросы оптимизации международного налогообложения нельзя не отметить аспекты международной налоговой конкуренции. Возникновение такого сравнительно нового явления как международная налоговая конкуренция, дающего возможности для налоговой оптимизации, также принято связывать с глобализацией международных экономических отношений, возросшей мобильностью факторов производства и развитием инноваций в финансовой сфере и сфере информационных технологий. Помимо снижения налоговых ставок, международная налоговая конкуренция может заключаться в предоставлении преференциальных налоговых режимов в отношении розничного това-

рооборота; возможности освобождения от уплаты налога; отсутствия налогового контроля за практикой трансфертного ценообразования в рамках транснациональных корпораций и т.д. При этом существование международной налоговой конкуренции имеет позитивные последствия, так она ограничивает стремление к повышению уровня налоговых ставок и ужесточение налогового законодательства, исходя из политических интересов.

Распространено убеждение, что главное предназначение холдинга - минимизация налоговых выплат.

Учреждение холдинга позволяет упорядочить и объединить в одной компании активы с различной отраслевой и функциональной специализацией, в том числе расположенные в разных странах. Благодаря этому можно оптимизировать финансовые потоки внутри единой структуры: управление активами станет проще и дешевле. Создание холдинга дает возможность на порядок повысить прозрачность бизнеса. А это - одно из ключевых условий для привлечения инвестиций, заключения стратегических партнерств, улучшения репутации бизнеса и повышения его цены.

ВЛИЯНИЕ МЕХАНИЗМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОЛОВНОЙ КОМПАНИИ И ГРУППЫ ФИЛИАЛОВ В РАМКАХ ХОЛДИНГОВОЙ СТРУКТУРЫ НА ВЕЛИЧИНУ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ

И.В. ОРОБИНСКАЯ,
ассистент кафедры налогов и налогообложения

Применение различных способов налоговой оптимизации позволяет достичь реального экономического эффекта в агрохолдингах.

Основываясь на проведенных теоретических и аналитических исследованиях, мы предлагаем мероприятия, направленные на совершенствование существующей системы налогообложения для сельхозтоваропроизводителей, реализация которых будет способствовать повышению доходности и привлечению инвестиций в отрасль.

Так на наш взгляд, интерес вызывает возможность функционирования агрохолдинга как механизма взаимодействия головной компании и группы филиалов, выступающих от имени и в интересах учредившего их предприятия, то есть возможность регистрации сельскохозяйственных предприятий как филиалов головной компании на примере группы компаний ООО «Агротех-Гарант», не имеющих отдельных организационно-правовых форм собственности, но являющихся обособленными предприятиями.

Функционирование предприятий аграрного направления по филиальной схеме имеет ряд особенностей. Необходимо обратить

внимание на то, что при получении статуса филиала головной компании сельскохозяйственное предприятие лишается права льготного налогообложения и налоговое бремя ложится на данное предприятие в полном объеме. Ответственность за исполнение всех обязанностей по уплате налогов, сборов, пеней и штрафов несет юридическое лицо, в состав которого входит соответствующее обособленное подразделение. Опишем особенности налогообложения, документооборота и осуществления хозяйственной деятельности филиала компании.

Налог на добавленную стоимость. При реализации через филиал налогоплательщиком является юридическое лицо, НДС платится по месту регистрации головной организации. Работа через филиал вызывает дополнительные сложности, связанные с учетом счетов-фактур. Филиалу необходимо ежемесячно предоставлять в головную организацию книгу покупок и книгу продаж. Дополнительные сложности возникают при нумерации счетов-фактур, оформлении счетов-фактур. Особенности связаны со спецификой заполнения граф Продавец, Адрес, ИНН/КПП продавца, Покупатель, Адрес, ИНН/КПП покупателя. При неправильном заполнении рекви-зи-

тов могут возникнуть сложности при получении налоговых вычетов по НДС. Необходимо проводить дополнительную разъяснительную работу с поставщиками по порядку заполнения счетов-фактур, отслеживать правильность их заполнения.

Налог на прибыль организаций. При реализации через филиал налог на прибыль платится как по месту нахождения головной организации, так и по месту нахождения филиала, при этом филиалу передается часть прибыли пропорционально доле стоимости основных средств и фонда оплаты труда филиала в общей стоимости основных средств и фонде оплаты труда организации. Налог на прибыль по месту нахождения филиала уплачивается только в части налога, направляемого в субъекты РФ. Право по уплате налога на прибыль в части филиала может быть передано головной организации.

Налог на имущество организаций. Налог на имущество организаций платится каждым обособленным подразделением, имеющим отдельный баланс и расчетный счет, самостоятельно со стоимости основных средств, которая числится в подразделении.

Налог на доходы физических лиц. Налог на доходы физических лиц платится каждым обособленным подразделением, имеющим отдельный баланс и расчетный счет, самостоятельно с доходов сотрудников по обособленному подразделению. Отчетность по филиалам подается по месту нахождения филиала и по месту нахождения головной организации, причем в части сотрудников

филиала – и по месту нахождения филиала, и по месту нахождения головной организации.

Следует отметить, что, являясь структурными подразделениями организаций, филиалы, представительства и иные обособленные подразделения в ряде случаев обязаны исполнять обязанности головных организаций по уплате налогов и сборов по месту своего фактического нахождения. Сами обособленные подразделения не признаются участниками налоговых правоотношений и не имеют статуса налогоплательщиков, налоговых агентов и иных обязанных лиц¹.

Рассмотрим объем необходимых налоговых платежей в разрезе предприятий и суммарный объем налогового бремени при получении сельскохозяйственными предприятиями статуса филиалов ООО «Агротех-Гарант» (рис. 1).

Таким образом, наибольший объем налоговых поступлений будет осуществляться за счет уплаты налога на прибыль организаций (34,2 млн руб. в год в целом по обособленным подразделениям сельскохозяйственной направленности), НДС (12,1 млн руб. в год в целом по обособленным подразделениям сельскохозяйственной направленности) и страховых взносов (12,3 млн руб. в год в целом по обособленным подразделениям сельскохозяйственной направленности). Суммарный объем налогового бремени составит 70,1 млн руб. в год

¹ Официальный сайт Аутсорсинг Финанс Групп [Электронный ресурс] / Общество с ограниченной ответственностью «Аутсорсинг Финанс Групп». – Екатеринбург, 2007. – Режим доступа: www.afgcompany.ru.

в целом по обособленным подразделениям сельскохозяйственной направленности.

Проведем сравнительный анализ действующей системы налогообложения и системы налогообложе-

ния и при получении сельскохозяйственными предприятиями статуса филиалов ООО «Агротех-Гарант» (табл. 1).

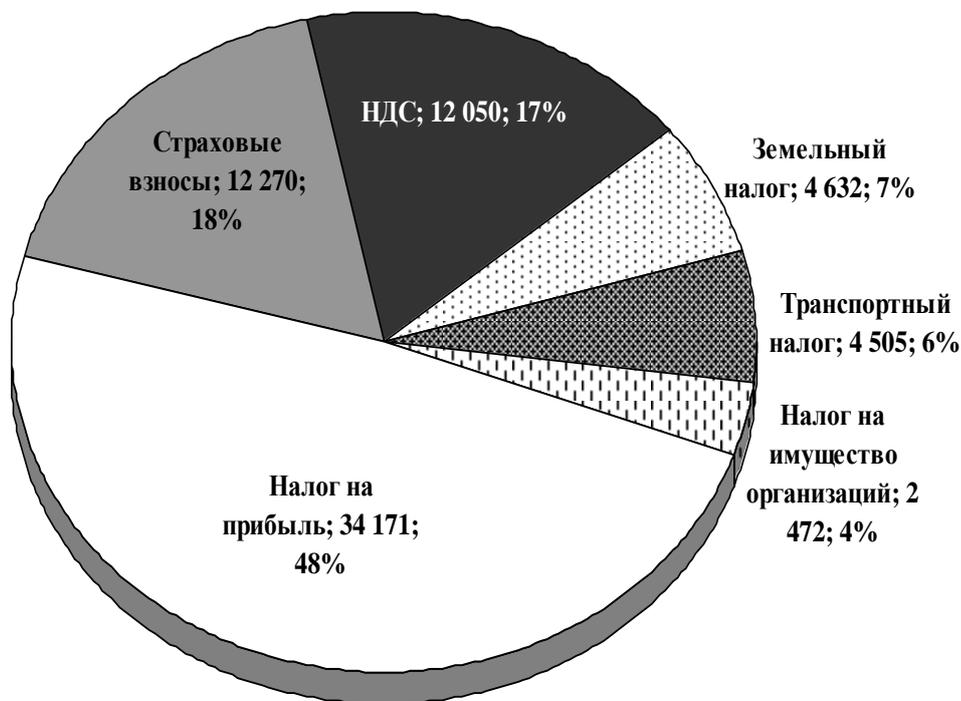


Рис. 1. Величина налоговых платежей, при получении сельскохозяйственными предприятиями статуса филиалов ООО «Агротех-Гарант» в 2010 г., млн руб.; %

Таблица 1 – Величина налоговых платежей в целом по холдингу ООО «Агротех-Гарант» (2010 г.)

Показатели	Сельскохозяйственные предприятия – филиалы головной компании	Сельскохозяйственные предприятия самостоятельные юридические лица
Всего налогов в головной компании, тыс. руб.	7 520	7 520
Всего налогов по филиалам (сельскохозяйственные предприятия), тыс. руб.	70 100	36 827
<i>Итого по холдингу в целом, тыс. руб.</i>	77 620	44 347

Таким образом, мы видим, что объем налогового бремени головной компании, остался неизменным и составил 7,5 млн руб., однако ответственность за исполнение всех обязанностей по уплате налогов, сборов,

пеней и штрафов несет юридическое лицо, в состав которого входит соответствующее обособленное подразделение, а значит, нагрузка по сопровождению документооборота в наибольшем объеме ложится на со-

трудников бухгалтерии головной компании. Объем налогового бремени по обособленным подразделениям составляет 70,1 млн руб., что в 1,9 раз выше существующей интенсивности налоговой нагрузки.

Также, одним из негативных последствий перехода на филиальную систему взаимоотношений между головной компанией и обособленным подразделениями является потеря статуса сельскохозяйственных предприятий, а следовательно, и

возможности оформления и получения субсидий из федерального и регионального бюджетов на осуществление хозяйственной деятельности.

Таким образом, исследуемым сельскохозяйственным предприятиям, входящим в состав холдинга ООО «Агротех-Гарант» выгоднее являться самостоятельными юридическими лицами, нежели филиалами. Причем данный статус удобнее как хозяйствам, так и головной компании.

РАЗЛИЧИЕ МЕЖДУ НАЛОГОВОЙ ОПТИМИЗАЦИЕЙ И УКЛОНЕНИЕМ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ

О.И. ЛЕОНОВА,

доцент кафедры налогов и налогообложения

Стремление избежать налогов есть своеобразная реакция на любые фискальные мероприятия государства. Однако в какой-то степени эта реакция представляется естественной, поскольку обусловлена попыткой собственника так или иначе защитить свое имущество, капитал и доходы от любых посягательств, даже от тех, которые освящены Законом. Защита своего имущества, в том числе и от государства, является сильнейшей мотивацией в деятельности любого человека. Причем, данная мотивация практически не зависит от степени его законопослушности: отрицательные эмоции возникают независимо от воли и желания человека. Предполагать иное, означает недооценку и отрицание существующей реальности.

Проблема разграничения законных методов налоговой оптимизации и схем ухода от налогов в последние годы волнует финансовых руководителей практически любой организации.

Налоговая оптимизация, минимизация налогов (легальное уменьшение налогов) - это уменьшение размера налоговых обязательств посредством целенаправленных правомерных действий налогоплательщика, включающих в себя полное использование всех предоставленных законодательством льгот, налоговых освобождений и других законных приемов и способов.

В зависимости от периода времени, в котором осуществляется легальное уменьшение налогов, можно классифицировать налоговую оптимизацию на перспективную и текущую.

Перспективная (долгосрочная) налоговая оптимизация предполагает применение таких приемов и способов, которые уменьшают налоговое бремя налогоплательщика в процессе всей его деятельности. Перспективная налоговая оптимизация осуществляется в течение нескольких налоговых периодов и достигается, как правило, посредством правильной постановки на предприятии бухгалтерского и налогового учета, грамотного применения налоговых льгот и освобождений и др.

В то же время, текущая налоговая оптимизация предполагает применение некоторой совокупности методов, позволяющих снижать налоговое бремя для налогоплательщика в каждом конкретном случае в отдельно взятом налоговом периоде, например, при осуществлении той или иной операции путем выбора оптимальной формы сделки.

Конкретные способы уменьшения налогов, представляют собой непосредственные методы и действия налогоплательщика по налоговой минимизации. Они достаточно многочисленны и основываются на многих факторах в зависимости от того, о каком налоге идет речь. Остановимся на некоторых из них.

Формирование учетной политики предприятия следует рассматривать как один из важнейших элементов налоговой оптимизации. Квалифицированная проработка приказа об учетной политике позволит предприятию выбрать оптимальный вариант учета, эффективный и с точки зрения режима налогообложения. Значимость данного документа особенно возросла в связи с вступлением в действие главы 25 "Налог на прибыль организаций" Налогового кодекса РФ. Дело в том, что впервые в системе российского налогообложения законодательно установлена самостоятельная учетная система - учет операций в целях налогообложения. В связи с этим при разработке учетной политики в целях налогообложения необходимо обратить внимание на ряд положений.

С принятием главы 25 Налогового кодекса РФ с 1 января 2002 г. большинство предприятий должно применять метод признания доходов в целях налогообложения - по начислению. Связано это с тем, что кассовый метод согласно п. 1 ст. 273 Налогового кодекса РФ имеют право применять организации, если в среднем за предыдущие четыре квартала сумма выручки от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость в среднем не превысила одного миллиона рублей за каждый квартал. Данный предел чрезвычайно низкий и может быть выдержан лишь немногими предприятиями. Поэтому, метод признания доходов и расходов по начислению должен применяться абсолютным большинством предприятий. В тоже время, хотелось бы обратить

внимание тех налогоплательщиков, которые имеют право на применение кассового метода, на целесообразность его использования. Дело в том, что при применении кассового метода львиная доля расходов также будет учитываться в целях налогообложения по факту оплаты. Поэтому, прежде чем применить кассовый метод, рекомендуем произвести анализ его эффективности.

Кроме того, при установлении метода признания расходов в целях налогообложения следует понимать, что метод начисления и кассовый метод применяются в главе 25 Налогового кодекса РФ лишь в целях исчисления налога на прибыль. В тоже время глава 21 "Налог на добавленную стоимость" Налогового кодекса РФ устанавливает самостоятельные и независимые от налога на прибыль методы определения реализации в целях налогообложения - по отгрузке и по оплате.

Согласно п. 1 ст. 167 для целей исчисления НДС момент определения налоговой базы (дата реализации товаров (работ, услуг) в зависимости от принятой налогоплательщиком учетной политики для целей налогообложения определяется:

- 1) для налогоплательщиков, утвердивших в учетной политике для целей налогообложения момент определения налоговой базы по мере отгрузки и предъявлении покупателю расчетных документов, - день отгрузки (передачи) товара (работ, услуг);

- 2) для налогоплательщиков, утвердивших в учетной политике для целей налогообложения момент определения налоговой базы по мере

поступления денежных средств, - день оплаты отгруженных товаров (выполненных работ, оказанных услуг).

В случае, если налогоплательщик не определил, какой способ определения даты реализации товаров (работ, услуг) он будет использовать для целей исчисления и уплаты НДС, то применяется первый способ определения даты реализации (т.е. по отгрузке).

С учетом изложенного, предприятие может действовать следующим образом:

1. По налогу на прибыль установить метод признания доходов и расходов по начислению;

2. По налогу на добавленную стоимость установить метод признания выручки в целях налогообложения по оплате.

Важно лишь отразить это как самостоятельные пункты в приказе об учетной политике в целях налогообложения.

Другим важнейшим методом оптимизации является выбор метода начисления амортизации. В соответствии с п. 1 ст. 259 Налогового кодекса РФ налогоплательщики имеют право начислять амортизацию двумя методами:

1. Линейным методом;
2. Нелинейным методом.

При этом отметим, что линейный способ в бухгалтерском учете и линейный метод, применяемый в целях налогообложения, очень близки. В связи с изложенным при формировании учетной политики в целях налогообложения необходимо специально рассмотреть вопрос целесообразности применения нелинейного

метода амортизации. Данный вопрос имеет принципиальное значение. Связано это с требованиями п. 3 ст. 259 Налогового кодекса РФ:

во-первых, линейный метод начисления амортизации должен применяться к зданиям, сооружениям, передаточным устройствам, входящим в восьмую - десятую амортизационные группы, независимо от сроков ввода в эксплуатацию этих объектов;

во-вторых, к основным средствам, входящим в первую-седьмую группу, налогоплательщик вправе применять один из двух вышеуказанных методов;

в-третьих, выбранный метод начисления амортизации применяется в отношении объекта амортизируемого имущества, входящего в состав соответствующей амортизационной группы, и не может быть изменен в течение всего периода начисления амортизации по этому объекту.

Согласно ст. 258 Налогового Кодекса РФ амортизируемое имущество распределяется по амортизационным группам в соответствии со сроками его полезного использования. Сроком полезного использования признается период, в течение которого объект основных средств и (или) объект нематериальных активов служат для выполнения целей деятельности налогоплательщика. Срок полезного использования определяется налогоплательщиком самостоятельно на дату ввода в эксплуатацию данного объекта амортизируемого имущества в соответствии с техническими условиями и рекомендациями организаций-изготовителей

и на основании классификации основных средств в соответствии с Постановлением Правительства РФ № 1 от 03.01.2002 г.

Амортизируемое имущество объединяется в следующие амортизационные группы:

первая группа - все недолговечное имущество со сроком полезного использования от 1 года до 2 лет включительно;

вторая группа - имущество со сроком полезного использования свыше 2 лет до 3 лет включительно;

третья группа - имущество со сроком полезного использования свыше 3 лет до 5 лет включительно;

четвертая группа - имущество со сроком полезного использования свыше 5 лет до 7 лет включительно;

пятая группа - имущество со сроком полезного использования свыше 7 лет до 10 лет включительно;

шестая группа - имущество со сроком полезного использования свыше 10 лет до 15 лет включительно;

седьмая группа - имущество со сроком полезного использования свыше 15 лет до 20 лет включительно;

восьмая группа - имущество со сроком полезного использования свыше 20 лет до 25 лет включительно;

девятая группа - имущество со сроком полезного использования свыше 25 лет до 30 лет включительно;

десятая группа - имущество со сроком полезного использования свыше 30 лет.

Как видно из приведенных данных у налогоплательщика имеет-

ся возможность установить срок полезного использования на верхней или нижней границе. На это следует обращать внимание, поскольку очевидно, что перенос стоимости амортизируемого имущества на расходы в течение 3 лет вместо 5 позволяет "быстрее" учитывать данные суммы в целях налогообложения. Кроме того, выбор срока полезного использования в установленных пределах не требует какого-либо обоснования.

В соответствии с п. 1 ст. 256 Налогового кодекса РФ к амортизируемому имуществу не относится имущество, первоначальная стоимость которого составляет до сорока тысяч рублей включительно. Стоимость такого имущества включается в состав материальных расходов в полной сумме по мере ввода его в эксплуатацию. В связи с этим представляется целесообразным в некоторых случаях при приобретении основных средств разукрупнить их на составляющие конструктивно обособленные объекты. Иными словами следует приобретать не комплекс, а отдельные составные части. При подобном подходе и если стоимость отдельных частей составит величину до 40 тыс. руб., то стоимость данного имущества возможно учесть сразу по мере ввода в эксплуатацию, а не в течение ряда лет через амортизацию. В некоторых случаях подобные действия могут принести существенную экономию по налоговым платежам по налогу на прибыль.

Предприятие может приобретать основные средства и по договору лизинга, тогда предмет лизинга может учитываться на балансе как лизингодателя, так и лизингополуча-

теля, что определяется соглашением сторон договора лизинга.

Если предмет лизинга учитывается на балансе организации, которая не является плательщиком налога на имущество (имеет льготу), то налог по данному предмету лизинга на законных основаниях не платится.

Особое внимание в бухгалтерском учете основных средств следует уделять таким понятиям, как их ремонт и реконструкция. При этом расходы на реконструкцию надо включать в первоначальную стоимость имущества (ст. 257 НК РФ). Уменьшать налоговую прибыль они будут не сразу, а постепенно, через амортизационные отчисления, что повлияет на сумму налога на имущество. Расходы на ремонт можно списать в налоговом учете одновременно (ст. 260 НК РФ).

Надо сказать, что четких критериев, разграничивающих ремонт и реконструкцию, не существует.

Главное отличие уклонения уплаты налогов от налоговой оптимизации заключается в выборе пути достижения налогоплательщиком снижения налогового обязательства

Уклонение от уплаты налогов представляет собой форму уменьшения налоговых и других платежей, при которой налогоплательщик умышленно или неосторожно избегает уплаты налога или уменьшает размер своих налоговых обязательств с нарушением действующего законодательства.

Уход от налогов чаще всего совершается путем сокрытия дохода (прибыли), сокрытия других объектов налогообложения, грубого нарушения правил бухгалтерского или

налогового учета, фальсификации учетных данных, непредставлении или несвоевременном представлении документов, необходимых для исчисления и уплаты налогов или их уничтожения, а также посредством неправомерного использования налоговых льгот.

Уклонение от уплаты налогов можно подразделить на две категории: криминальное уклонение и некриминальное уклонение.

Некриминальное уклонение от уплаты налогов - это совершение налогоплательщиком действий, направленных на избежание или снижение налоговых выплат в бюджет посредством нарушения законодательства о налогах и сборах, влекущих применение к нарушителю мер налоговой ответственности (налоговых санкций). Данные действия налогоплательщика не образуют состав налогового преступления и не влекут наступления уголовной ответственности.

Некриминальные способы уклонения применяются в основном через нарушение гражданско-правовых норм и норм налогового законодательства: неправильное отражение операций в бухгалтерском и налоговом учете, заключение фиктивных договоров, переоформление договоров и изменение их содержания после их исполнения, выплата санкций за несуществующие договорные нарушения, занижение стоимости ввозимых через таможенную границу товаров, и, соответственно, занижение сумм НДС, подлежащих уплате на таможне и т.д.

Криминальное уклонение от уплаты налогов совершается путем

совершения налогоплательщиком противозаконных действий, направленных на избежание налога или снижение его размера, нарушающих не только нормы налогового, но и уголовного законодательства. Совершение уклонения от уплаты налогов данным способом влечет наступление для налогоплательщика уголовной ответственности. Данные способы составляют состав уголовных преступлений по ст.ст. 198, 199, 199.1 Уголовного кодекса РФ.

Криминальными способами уклонения от уплаты налогов являются: подделка документов, фальсификация данных бухгалтерского уче-

та, умышленное не оприходование денег, поступивших в кассу предприятия за реализованную продукцию (работа за "наличку"), фиктивный прием на работу "мертвых душ". Анализируя все вышеизложенное, можно еще раз убедиться в том, что не существует понятий законного и легального отклонения от уплаты налогов. Любые действия предприятия, направленные на уменьшение уплачиваемых налогов либо отклонение от их уплаты, предполагает недополучение средств в бюджет и приводит к наступлению налоговой или уголовной ответственности.

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ЦИКЛИЧНОСТИ ЭКОНОМИКИ

А.Г.КАЗЬМИН,

Ст. преподаватель кафедры налогов и налогообложения

История мировой экономической мысли и развития экономики свидетельствуют о её цикличности, что обусловлено природой самих процессов. Так за последние 200 лет, наш мир был свидетелем пяти мировых экономических циклов, и на каждом этапе его развития была своя налоговая система. В соответствии с периодичностью открытой Н.Д. Кондратьевым мы в настоящее время находимся на пороге развития шестого большого цикла колебаний экономической конъюнктуры. Средняя продолжительность цикла колеблется в пределах 40-55 лет с постепенной тенденцией к учащению колебаний, что приводит к сокращению продолжительности между минимумами и максимумами на кривой времени экономики.

Рассматривая налоговую систему через призму достижений экономической мысли мы полагаем, что вся мировая экономика находится в преддверии очередной волны силь-

ных экономических потрясений. Так как наша собственная экономика довольно сильно интегрирована в мировой экономической процесс, то это означает что нам не удастся избежать тех трудностей которые непременно возникнут перед нами. Все это ставит перед нами вопросы о будущем нашей экономики и будущей налоговой системы страны, преобразование которой, будет являться одним из основных условий успешного развития нашей страны, особенно после прохождения минимума кризисной функции.

Абсолютно становится очевидным тот факт, что она не сможет оставаться в прежних границах и развиваться на основе существующих правил и принципов. Это означает, что необходимо в среднесрочной перспективе, примерно на ближайшие 10 лет, выработать новые схемы и построить иные взаимосвязи между различными элементами экономики (рис. 1).



Рис. 1. Структура экономической системы

Кроме того, необходимо построить налоговую систему отвечающую передовым и инновационным направлениям развития науки и техники. Без решения этих вопросов, нам не представляется возможным развитие экономики страны.

В силу того, что монетаристская концепция развития мировой экономики себя полностью исчерпала, необходимо переходить от чисто капиталистических моделей к социал-демократическим. Много страны ЕС и Европы, такие как Великобритания, Германия, Дания, Норвегия, Франция, Швеция уже активно осуществляют данный переход, что поз-

воляет им сохранять лидирующие позиции на всем европейском пространстве.

Изменении экономической парадигмы неизбежно приведет и к изменению налоговой концепции. В частности в современной РФ наблюдается существенный перекося от прямого налогообложения к косвенному, что самым негативным образом сказывается на потребителях различных товаров. В новых экономических условиях будет необходимо изменить подходы к налогообложению на всех уровнях действующей системы (рис. 2).

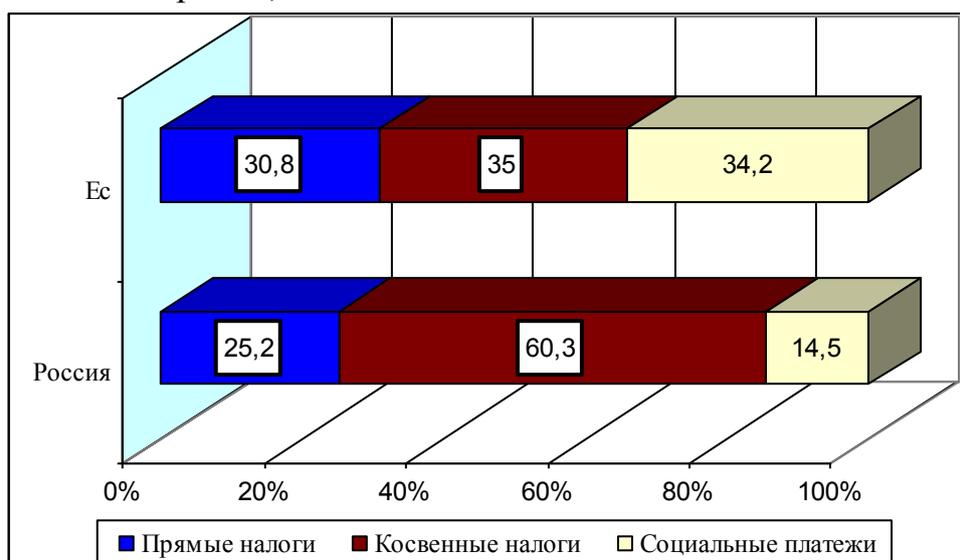


Рис. 2. Структура налоговых доходов в России и ЕС в 2010 году

Существующая система косвенного налогообложения нуждается в замене на систему прямого налогообложения. Прежде всего, изменение порядка учета налогов, и отнесение суммы начисленных налогов на финансовые результаты организации. Это в свою очередь потребует изменения порядка контроля и администрирования налоговой системы. Так как существующая система налогообложения не соответствует тем из-

менениям, которые грядут в мировой экономики.

Если в период с 1930 по 1972 годы, был этапом развития моторов, а период с 1973 по 2015 годы развитием нефтехимии, то последующие годы в плоть до 2060, станут этапом развития высоко технологичных производств с широким применением нанотехнологий и выходом на новые рубежи практического знания. Но действующие механизмы органи-

зации экономики этому не способствуют. В результате очевидным становится факт необходимости изменения подходов к хозяйствованию. Прежде всего изменения должны коснуться механизмов признания и определения объектов налогообложения, порядка исчисления и сроков уплаты налогов, структуры налоговой системы и состава отдельных налогов. Уже сейчас становится очевидным тот факт, что НДС как основной косвенный налог исчерпал свои ресурсы и является существенным тормозом на пути модернизации экономики. Так как он не способствует производству продукции с высокой долей добавленной стоимости, особенно при совершении экспортных операций. Ещё одним налогом исчерпавшим свой ресурс, является налог на имущество организаций, так как он не выполняет регулирующей и фискальной роли и не способствует обновлению основных производственных фондов. А без замены оборудования и технологических линий не возможен переход на инновационный путь развития.

Третьим налогом нуждающемся в серьёзных изменениях, правках и доработках являются акцизы. Так как этот налог на протяжении всей своей истории ограничивал потребление вредных товаров и одновременно обеспечивал поступление дополнительных средств в бюджет. Сейчас он с этой ролью практически не справляется. Так доля поступления от него в бюджеты не превышает 1% ВВП, в то время как в ЕС доля акцизов составляет порядка 3% ВВП. Отсюда следует, что у акцизов есть ещё резервы роста и повышения ис-

пользования его фискальной и регулирующей функции.

Четвертым шагом на пути модернизации налоговой системы, является совершенствование порядка применения налоговой системы на основе специальных налоговых режимов для субъектов малого предпринимательства. Мировая экономика уже доказала тот факт, что малое предпринимательство является важнейшим элементом современной экономики и в будущем его роль будет только расти. Связано это прежде всего с тем, что малые предприятия довольно быстро реагируют на изменения технологического процесса, а за частую сами меняют технологию и способы хозяйствования в зависимости от изменения внешней среды. В этой ситуации реформирование налогообложения малых предприятий, является необходимым условием модернизации экономики страны.

Пятым шагом, может явится, изменение налогообложения природопользования различных ресурсов. Особенно актуальным является налогообложение минерально-сырьевой базы, в особенности углеводородов, а также рекреационных ресурсов. Для нас данный вопрос особенно актуален в силу природно-географических особенностей нашей страны. Новая налоговая система должна в обязательном порядке способствовать рациональному использованию природных ресурсов. Изменение порядка применения налога на добычу полезных ископаемых и введение такой меры как взимание природной ренты с добываемых ресурсов, позволило бы существенно повысить качество использования при-

родного потенциала. Особенно это касается использования углеводов различных видов, а также иных биологических ресурсов, которые сейчас в огромном количестве вывозятся за пределы нашей страны. Не использование природной ренты крайне негативно влияет на весь бюджет страны, так как он не дополняет порядка 2,4 трлн. рублей. Этой суммы хватило бы, чтобы решить проблемы пенсионного фонда без повышения пенсионного возраста, повышения качества финансирования науки, образования, здравоохранения, развитие производства и высоких технологий. Ещё одним ресурсным налогом может стать введение лесного налога, особенно в части

использования и реализации необработанной древесины. В настоящее время этот ценнейший ресурс фактически не участвует в формировании доходной части бюджета. Что является существенным упущением, поскольку лес это не только ценнейший строительный материал, который позволяет в кратчайшие сроки возводить экологически чистые жилые дома, но и является исходным сырьем для многих отраслей. Единственным налоговым инструментом, который позволяет хоть как-то компенсировать выпадающие доходы являются таможенные пошлины, но они не позволяют существенно пополнить государственную казну (Рис. 3).

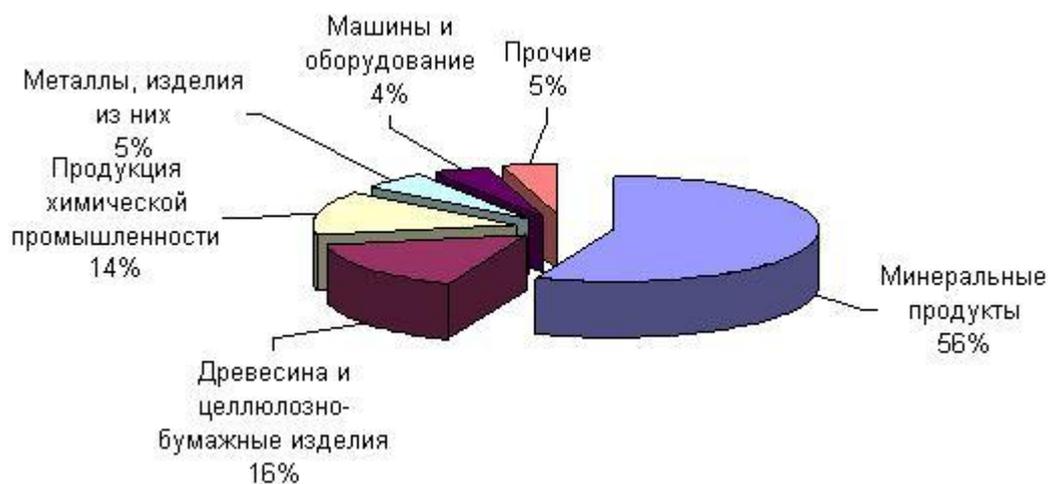


Рис. 3. Доля поступления таможенных пошлин по видам экспортируемого сырья в 2010 году

Шестым шагом на пути модернизации налоговой системы может явиться налогообложение прибыли физических лиц, особенно в части введения прогрессивной шкалы налогообложения с диапазоном ставок от 10 до 45%, позволит повысить уровень доходов государственного бюджета на 2,1 трлн. рублей и снизит социальную напряженность пу-

тем более справедливого распределения налоговой нагрузки. В настоящее время доля налоговых доходов в ВВП страны составляет порядка 4%, тогда как в экономически развитых странах она составляет более 10% ВВП. Это свидетельствует о значительном резерве роста нашей налоговой системы.

Таким образом реализация всех выше перечисленных мероприятий позволит существенно повысить качество нашей налоговой системы и её эффективность, а так же может стать хорошим решением в условиях изменения экономической обстановки и перехода на новые механизмы хозяйствования, и чем раньше в

нашей стране произойдут эти перемены, тем легче мы перенесем надвигающиеся сдвиги в мировой экономической конъюнктуре. А значит, у нашей страны будут все шансы занять лидирующее положение в мировой экономике, и повысить благосостояние своих граждан.

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦИКЛИЧНОСТИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА НА КОЛЕБАТЕЛЬНУЮ ДИНАМИКУ НЕСЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

А.А. РУБАН, к.э.н.,

В.В. ЯКОВЛЕВ, к.э.н.

компания ООО «Windmill consulting group»

Сельское хозяйство подвержено влиянию природных факторов гораздо сильнее, чем большинство других отраслей несельскохозяйственного сектора экономики.

После 30-х гг. прошлого века большинство экономистов перестало рассматривать сельское хозяйство, как значимый источник циклической динамики в несельскохозяйственном секторе. С одной стороны, это связано с сокращением доли сельского хозяйства в структуре ВВП, и как следствие, снижением относительной значимости отдельной отрасли в общем вкладе в экономический рост. С другой стороны, распространение данной парадигмы в мировой экономической науке связано также с тем, что большинство исследований проводилось для экономически развитых стран, процессы индустриализации в которых значительно изменили внутреннюю структуру экономики, где механизмы поглощения природных возмущений в недрах экономической системы весьма сильны.

Между тем, развитие международной экономической интеграции уже привело к тому, что глобализация мировой экономики со свойственной ей международной специализацией и социально-

экономической неоднородностью различных регионов планеты заставляет развитые страны вновь обратить пристальное внимание на проблему влияния сельскохозяйственной неравновесности на формирование циклической динамики в несельскохозяйственном секторе.

В последние 10-12 лет уже начали появляться работы, отмечающие рост актуальности данного направления исследований, а также подчеркивающие необоснованность исключения природно - экономических колебаний в сельском хозяйстве из числа основных факторов, генерирующих деловой цикл.

Нами выявлено что, несмотря на снижение удельного веса сельского хозяйства в структуре экономики, оно продолжает играть существенную роль в понимании совокупных экономических циклов. Включение сельскохозяйственного сектора в анализ делового цикла решает давние проблемы стандартной теории. Кроме того, мы показываем, что роль сельского хозяйства в экономике может существенно отличаться в наблюдаемых образцах делового цикла разных стран.

Мировая экономика с каждым годом становится все менее аграрной

(рис. 1). Доля стоимости продукции сельского хозяйства в структуре мирового ВВП с 1970 г. снизилась с 9% до 2,5%.

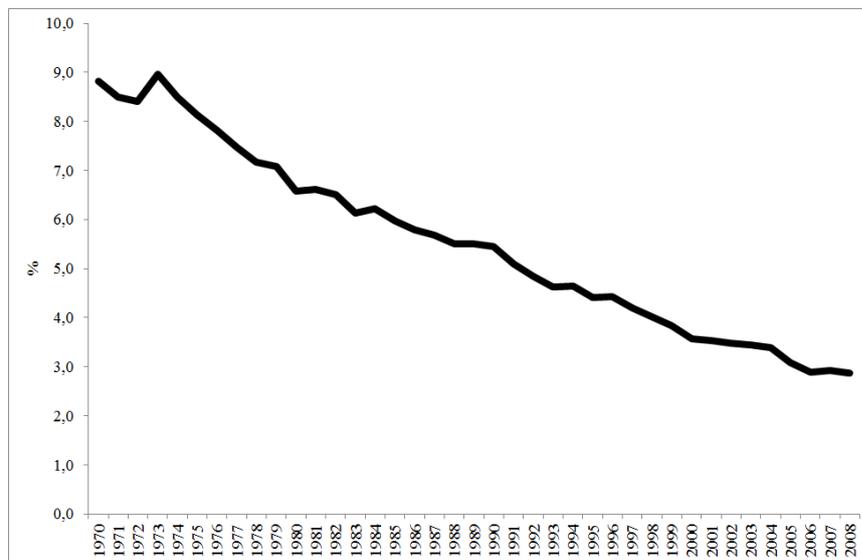


Рис. 1. Доля стоимости продукции сельского хозяйства в структуре мирового ВВП (по данным Всемирного банка <http://www.worldbank.org/>)

Обратившись к статистике Всемирного банка, мы сопоставили темпы роста сельскохозяйственного и несельскохозяйственного секторов 123 стран за период с 1991 г. по 2010г. При этом для расчета темпов роста использовались данные о стоимости продукции в долларах США в сопоставимых ценах 2000 г. Полученные коэффициенты корреляции, отражающие относительный уровень синхронности колебательной динамики между двумя секторами в разрезе стран, предварительно ранжированные от больших значений к меньшим, представлены в таблице 1. Оказалось, что обозначенная совокупность обладает весьма широким размахом вариации от -60% до 87%, вписываясь довольно точно в нормальный закон распределения (рис. 2).

В своих первоначальных попытках выявить предиктор, объясняющий степень корреляции в динамике двух секторов, нам не удалось

получить ожидаемых результатов по причине высокой разнородности рассматриваемой совокупности экономических систем. Значимо объяснить величину коэффициента корреляции не могли ни доля сельского хозяйства в структуре ВВП, ни уровень производительности труда в аграрном секторе, ни средний темп роста производства продукции сельского хозяйства, ни уровень колеблемости экономической динамики аграрного сектора.

Наиболее хорошо уровень колеблемости в несельскохозяйственном секторе экономике, описываемый в виде стандартного отклонения темпов роста стоимости продукции, объяснялся двухфакторной регрессионной моделью, в которой в качестве независимых переменных фигурировали стандартное отклонение темпов роста сельского хозяйства и средняя доля его продукции в общей структуре ВВП. Скорректированный коэффициент детерминации ($adj. R^2$)

модели равнялся 38%, указывая на то, что данные факторы только на 1/3 способны объяснить уровень колебательной динамики. При этом коэф-

фициент корреляции R между изучаемым показателем и первым фактором равнялся -0,29, а для второго – был равен 0,53.

Таблица 1. Коэффициенты корреляции между сельскохозяйственным и не-сельскохозяйственным секторами экономик различных стран мира (на основе динамики темпов роста за период 1991-2010 гг.)

Страна	R	Страна	R	Страна	R	Страна	R
Таджикистан	0,8688	Канада	0,3640	Вьетнам	0,1317	Конго	-0,0476
Руанда	0,8480	Никарагуа	0,3546	Литва	0,1275	Словацкая Республика	-0,0537
Ирак	0,7245	Турция	0,3485	Самоа	0,1262	Доминиканская Республика	-0,0617
Ангола	0,7090	Эфиопия	0,3392	Индия	0,1165	Великобритания	-0,0735
Узбекистан	0,6986	Швейцария	0,3364	Мадагаскар	0,1079	Австралия	-0,0984
Зимбабве	0,6975	Румыния	0,3318	Нигер	0,1021	Чад	-0,1146
Российская Федерация	0,6788	Корея	0,3243	Чили	0,0955	Тунис	-0,1165
Киргизия	0,6652	Китай	0,3075	Оман	0,0921	Мальта	-0,1386
Босния и Герцеговина	0,6284	Филиппины	0,3071	Уганда	0,0742	Панама	-0,1484
Армения	0,6207	Австрия	0,3010	Алжир	0,0718	Болгария	-0,1673
Йемен	0,6169	Аргентина	0,2776	Македония	0,0710	Мавритания	-0,1679
Азербайджан	0,6142	Центральная Африканская Республика	0,2724	Норвегия	0,0696	Грузия	-0,1822
Венесуэла	0,5720	Пакистан	0,2607	Кения	0,0569	Боливия	-0,1827
Куба	0,5456	Туркменистан	0,2605	Бельгия	0,0553	Германия	-0,2022
Танзания	0,5398	Саудовская Аравия	0,2596	Ямайка	0,0322	Португалия	-0,2247
Перу	0,5381	Бразилия	0,2543	Сирия	0,0275	Сенегал	-0,2337
Беларусь	0,5325	Гватемала	0,2511	Венгрия	0,0250	Ирландия	-0,2452
Латвия	0,5124	Словения	0,2345	Таиланд	0,0225	Камбоджи	-0,2693
Камерун	0,5050	Египет	0,2293	Франция	0,0200	Намибия	-0,2829
Албания	0,4747	США	0,2284	Мальдивы	0,0054	Польша	-0,3170
Индонезия	0,4523	Молдова	0,2065	Нидерланды	-0,0047	Замбия	-0,3338
Шри-Ланка	0,4424	Италия	0,2036	Кувейт	-0,0106	Люксембург	-0,3423
Сингапур	0,4326	Монтенэгро	0,2003	Исландия	-0,0123	Марокко	-0,3928
Кипр	0,4122	Иран	0,1976	Бангладеш	-0,0203	Колумбия	-0,4049
Украина	0,3980	Швеция	0,1931	Монголия	-0,0273	Япония	-0,4141
Гондурас	0,3894	Финляндия	0,1888	Того	-0,0358	Эквадор	-0,4740
Казахстан	0,3814	Мозамбик	0,1854	ОАЭ	-0,0420	Дания	-0,4917
Новая Зеландия	0,3804	Южная Африка	0,1736	Парагвай	-0,0423	Греция	-0,5150
Жордания	0,3680	Хорватия	0,1578	Испания	-0,0430	Ботсвана	-0,5693
Уругвай	0,3679	Малайзия	0,1573	Мексика	-0,0434	Судан	-0,5898
Папуа Новая Гвинея	0,3646	Эстония	0,1360	Непал	-0,0471	Чешская Республика	-0,6006

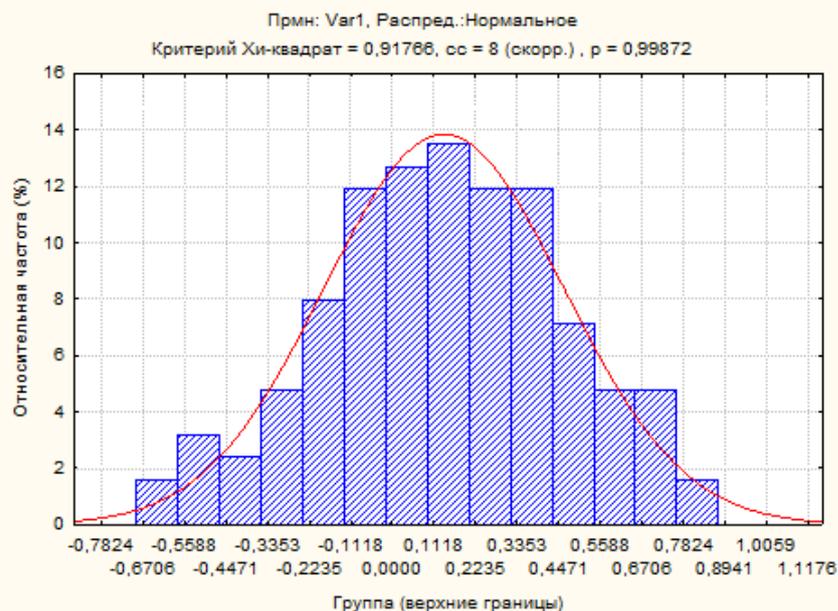


Рис. 2. Распределение вероятности коэффициентов корреляции между сельскохозяйственным и несельскохозяйственным секторами экономик различных стран мира (на основе динамики темпов роста за период 1991-2010 гг.)

Наша гипотеза о влиянии сельскохозяйственного сектора на уровень колеблемости темпов роста в несельскохозяйственном секторе хоть и весьма слабо, но подтверждалась. Получалось, что чем ниже колеблемость темпов роста в сельском хозяйстве, тем меньшей колеблемостью характеризовался изучаемый ряд динамики темпов роста несельскохозяйственного сектора. Второй же фактор, в роли которого выступала доля сельского хозяйства в ВВП, имел для качества модели превалирующее значение, поскольку теснота его связи с зависимой переменной была более высокой. Исходя из этого, несельскохозяйственный сектор экономических систем со значительным удельным весом аграрной сферы в структуре экономики, обладающих относительно высокой колеблемостью экономического роста в сельском хозяйстве под влиянием природных воздействий, является

более подверженным влиянию динамики сельскохозяйственного производства.

Однако мы осознавали, что при такой разнородности экономических систем при исследовании целой их совокупности высока вероятность наложения друг на друга различных, иногда противоположно направленных, тенденций, свойственных разным группам стран, что вносит хаотизацию в процесс идентификации важных закономерностей. Поэтому на следующем этапе исследования мы обратились к приемам экономической группировки, воспользовавшись методом кластерного анализа, разбив совокупность стран на несколько групп (кластеров).

В качестве основных переменных для описания объектов (стран), предназначенных для кластеризации, нами использовались следующие показатели:

- X_1 – коэффициент корреляции между сельскохозяйственным и несельскохозяйственным секторами (за период 1991-2010 гг.);
- X_2 – средняя стоимость продукции сельского хозяйства на 1 работника, долл. США (в ценах 2000 г.) (за период 1991-2010 гг.);
- X_3 – средняя доля продукции сельского хозяйства в общей структуре ВВП, % (за период 1991-2010 гг.);
- X_4 – средний темп роста сельскохозяйственного сектора (за период 1991-2010 гг.).

Перед началом кластерного анализа нами была проведена определенная нормализация данных, что позволило одинаково масштабировать значения разных показателей. Серьезные различия в размерности данных кардинально препятствовали возможности проведения кластерного анализа с использованием всех пе-

ременных. В частности, для масштабирования мы каждый элемент ряда (x_{ij}), состоящего из значений, соответствующих разным странам, поделили на максимальную в этом ряду величину признака ($\max x_j$):

$$\bar{x}_{ij} = \frac{x_{ij}}{\max x_j}, \quad (1)$$

где i – номер страны (от 1 до 123);
 j – номер признака (от 1 до 4).

Результаты дисперсионного анализа по итогам кластеризации (таблица 2) свидетельствуют, что из 4 признаков последний оказался при группировке наименее значимым.

На рис. 3. Представлена структура распределения стран между кластерами. Наиболее многочисленными оказались А и D кластеры, включив в себя свыше 47% стран. В таблице 3 можно увидеть, какие именно страны попали в тот или иной кластер.

Таблица 2. Результаты дисперсионного анализа по итогам кластеризации

	Между SS	сс	Внутри SS	сс	F	значим. p
X1	13,66582	5	3,529294	120	92,9307	0,000000
X2	5,51374	5	0,791948	120	167,0940	0,000000
X3	4,41081	5	2,484326	120	42,6109	0,000000
X4	0,43540	5	2,952572	120	3,5392	0,005084

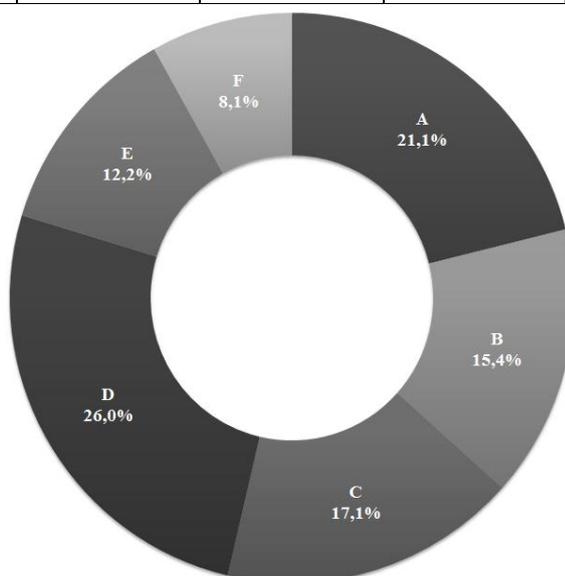


Рис. 3. Структура распределения стран между кластерами

Таблица 3. Распределение стран по группам в результате кластерного анализа

Кластер А	Кластер В	Кластер С	Кластер D	Кластер Е	Кластер F
Таджикистан	Парагвай	Папуа Новая Гвинея	Кипр	Сингапур	ОАЭ
Руанда	Тунис	Эфиопия	Жордания	Новая Зеландия	Испания
Ирак	Панама	Центральная Африканская Республика	Уругвай	Канада	Великобритания
Ангола	Болгария	Пакистан	Турция	Швейцария	Австралия
Узбекистан	Мавритания	Гватемала	Румыния	Австрия	Мальта
Зимбабве	Грузия	Молдова	Корея	Словения	Германия
Российская Федерация	Боливия	Мозамбик	Китай	США	Ирландия
Киргизия	Португалия	Вьетнам	Филиппины	Италия	Люксембург
Босния и Герцеговина	Сенегал	Индия	Аргентина	Швеция	Япония
Армения	Намибия	Мадагаскар	Туркменистан	Финляндия	Дания
Йемен	Польша	Нигер	Саудовская Аравия	Норвегия	
Азербайджан	Замбия	Уганда	Бразилия	Бельгия	
Венесуэла	Марокко	Кения	Египет	Франция	
Куба	Колумбия	Сирия	Монтенэгро	Нидерланды	
Танзания	Эквадор	Бангладеш	Иран	Исландия	
Перу	Греция	Монголия	Южная Африка		
Беларусь	Ботсвана	Того	Хорватия		
Латвия	Судан	Непал	Малайзия		
Камерун	Чешская Республика	Конго	Эстония		
Албания		Чад	Литва		
Индонезия		Камбоджи	Самоа		
Шри-Ланка			Чили		
Украина			Оман		
Гондурас			Алжир		
Казахстан			Македония		
Никарагуа			Ямайка		
			Венгрия		
			Таиланд		
			Кувейт		
			Мексика		
			Словацкая Республика		
			Доминиканская Республика		
26 стран	19 стран	21 страна	32 страны	15 стран	10 стран

Рассмотрим детальнее результаты кластеризации по каждой группе стран. Кластер А, в который вошла и РФ, а также большинство стран постсоветского пространства,

характеризуется высоким положительным уровнем корреляции между темпами экономического роста в сельском хозяйстве и несельскохозяйственном секторе – почти 58%

(рис. 4). Это максимальная степень положительной тесной связи среди рассматриваемых 6 кластеров.

При этом для стран данного кластера свойственна низкая производительность труда в сельском хозяйстве – 5,6% от среднего уровня, фиксируемого в кластере Е, который

отличает максимальная средняя производительность труда среди прочих групп и куда вошли страны с высоким уровнем производительности труда. Высокий уровень производительности демонстрируется также в кластере F.

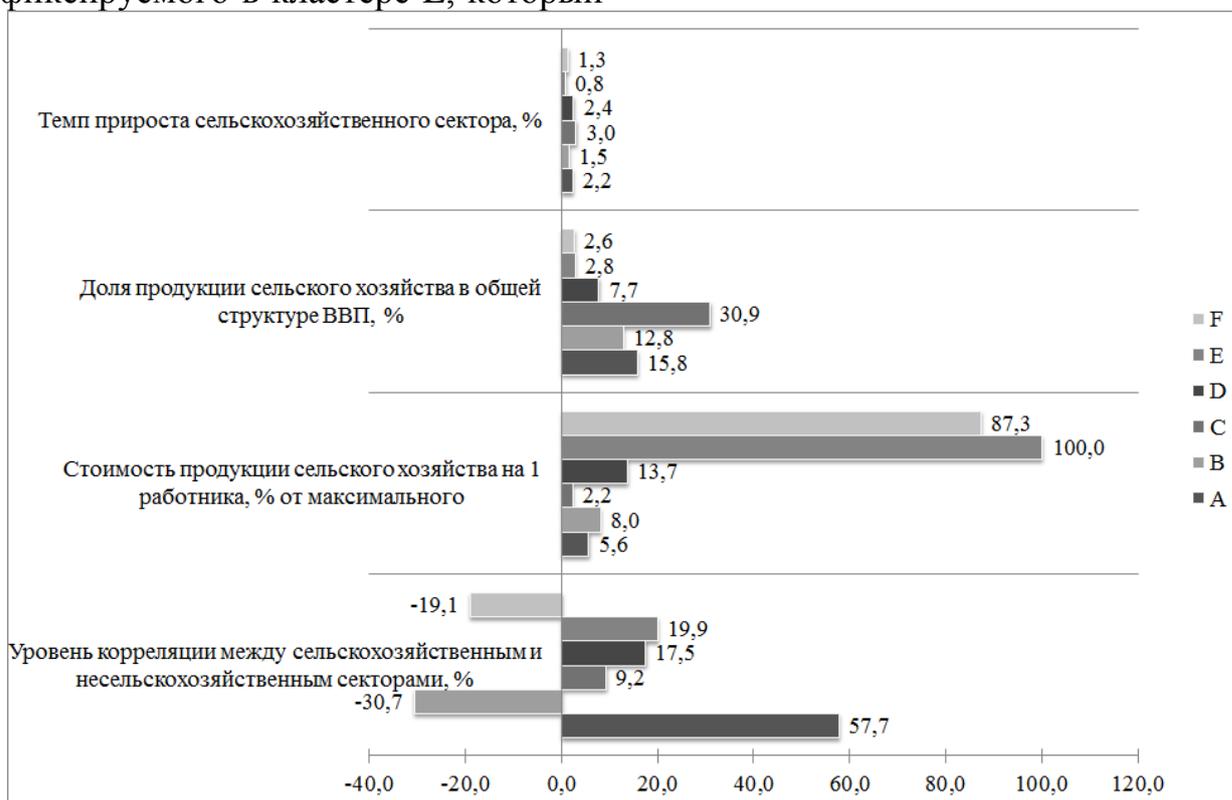


Рис. 4. Средние по кластеру значения основных признаков классификации

Для этих двух кластеров (Е и F), кроме того, свойственен и низкий удельный вес сельского хозяйства в структуре экономики. Фактически в данные два кластера вошли экономически развитые страны с высокой степенью индустриализации и внутри самого сельского хозяйства. Основное различие между ними заключается в том, что межсекторная корреляция в них разнонаправленная: положительная в секторе Е и отрицательная в F. При этом по модулю средний уровень корреляции невысокий – ниже 20%. Кластер F, куда входят Великобритания, Германия,

Япония, характеризуется относительно более высоким средним темпом экономического роста в сельском хозяйстве, чем кластер Е, который обладает минимальным значением данного параметра, но отстает некоторым образом от него по критерию достигнутой производительности труда. Вполне возможно, что именно те внутренние характеристики экономических систем стран кластера Е, которые индуцируют более высокие темпы роста в аграрной сфере, отвечают и за свойство отрицательности межсекторной корреляции. Таким образом, динамика аг-

рарной сферы становится несколько асинхронной колебаниям в темпах роста промышленности. Не исключено, что в данной характеристике существуют признаки механизма повышения устойчивости экономики в целом.

Сельское хозяйство стран кластера E, куда вошли США, Франция, Италия и Австрия, а также группа скандинавских стран, либо не обладает такими асинхронными возможностями, или они несколько ниже даже с учетом более высокой производительности труда, но низких темпов роста в аграрной сфере.

Минимальный уровень производительности труда (2,2% от среднего уровня по кластеру E) отмечен в кластере C, куда входят Индия, Пакистан, Монголия. Это те страны, где уровень индустриализации сельского хозяйства самый низкий. Кластер A, к котором отнесена и Россия, по средней производительности труда опережает только этот кластер, тем не менее, них существует ряд различий.

В странах кластера C на долю сельского хозяйства в среднем приходится треть производимых в экономике товаров, но при этом средний уровень межсекторной корреляции для этой группы определяется чуть более 9%. В среднем около 60% рабочей силы этих стран занято в сельском хозяйстве (таблица 4), но синхронность колебаний экономическо-

го роста в промышленности и аграрном секторе почти не ощутима. Не исключено, что это связано с тем, что средний темп роста в сельском хозяйстве наиболее высок для данной группы стран. При этом драйвером роста выступают технологические факторы, ликвидирующие имеющееся отставание в производительности труда, а их влияние настолько сильно, что позволяет нивелировать колебания природной и экономической динамики.

Кластеры B и D индустриально более развиты, чем сектора A и C, о чем свидетельствует более высокий уровень производительности труда и меньший удельный вес сельского хозяйства в структуре ВВП. В кластер D входят страны с относительно большей индустриализацией сельского хозяйства, но уровень производительности труда в которых не позволил им войти в кластер E. Примечательно, что по признаку межсекторной корреляции страны кластера D находятся практически на одном уровне со странами кластера E.

Парадоксально, что страны кластера B, не обладая тем уровнем производительности труда и развитием производительных сил в сельском хозяйстве, как страны кластера F, также отличаются отрицательной межсекторной корреляцией, причем средний ее уровень по модулю достигает более 30%.

Таблица 4. Дифференциация кластеров по уровню средних значений признаков

Кластер	Коэффициент корреляции между сельскохозяйственным и несельскохозяйственным секторами	Среднее значение					Стандартное отклонение		Коэффициент вариации	
		Стоимость продукции сельского хозяйства на 1 работника, долл. США (в ценах 2000 г.)	Доля продукции сельского хозяйства в общей структуре ВВП, %	Доля занятых в сельском хозяйстве в общей структуре занятости, %	Темп роста сельскохозяйственного сектора	Темп роста несельскохозяйственного сектора	Темп роста сельскохозяйственного сектора	Темп роста несельскохозяйственного сектора	Темп роста сельскохозяйственного сектора	Темп роста несельскохозяйственного сектора
A	0,5773	1 755	15,76	35,0	1,022	1,040	0,087	0,101	0,085	0,096
B	-0,3069	2 498	12,80	24,4	1,015	1,038	0,112	0,044	0,110	0,043
C	0,0921	695	30,94	59,9	1,030	1,059	0,059	0,092	0,058	0,087
D	0,1750	4 258	7,68	18,9	1,024	1,040	0,072	0,050	0,071	0,048
E	0,1994	31 190	2,76	4,8	1,008	1,026	0,056	0,025	0,056	0,025
F	-0,1912	27 233	2,63	4,7	1,013	1,030	0,083	0,027	0,082	0,026

Следует сделать важное замечание относительно условий трактовки полученных нами результатов. Оно касается определенной потери степени современности сделанных выводов. Дело в том, что при расчете корреляционной зависимости нами взят временной ряд с 1991 г. по 2010 г. На наш взгляд, за это время многие характеристики и экономики и цикличности в ней могли существенно измениться. Некоторые страны переместились из одних кластеров в другие. В этой связи полученные результаты лишь отчасти могут раскрывать современную ситуацию. С другой стороны, сокращение интервала моделирования способно существенно снизить качество самой модели. В этой связи используемый нами период времени для целей анализа представляет собой определенный компромисс между этими противоречиями.

На основе матриц парных корреляций факторов для различных кластеров (таблица 5) нам удалось построить модели множественной регрессии (таблица 6), объясняющие уровень колеблемости несельскохозяйственного сектора экономик.

В качестве основных переменных в матрицах корреляции (таблица 5) нами использовались следующие показатели:

- X_1 – коэффициент корреляции между сельскохозяйственным и несельскохозяйственным секторами (за период 1991-2010 гг.);
- X_2 – средняя стоимость продукции сельского хозяйства на 1 работника, долл. США (в ценах 2000 г.) (за период 1991-2010 гг.);

- X_3 – средняя доля продукции сельского хозяйства в общей структуре ВВП, % (за период 1991-2010 гг.);
- X_4 – средняя доля занятых в сельском хозяйстве в общей структуре занятости, % (за период 1991-2010 гг.);
- X_5 – средний темп роста сельскохозяйственного сектора (за период 1991-2010 гг.);
- X_6 – средний темп роста несельскохозяйственного сектора (за период 1991-2010 гг.);
- X_7 – стандартное отклонение темпа роста сельскохозяйственного сектора (за период 1991-2010 гг.);
- X_8 – стандартное отклонение темпа роста несельскохозяйственного сектора (за период 1991-2010 гг.).

Для кластера А, как видно по уравнению регрессии, объясняющей уровень колеблемости темпов роста несельскохозяйственного сектора на 64%, основным источником колебаний выступает уровень колеблемости темпов роста в сельском хозяйстве, коэффициент корреляции R с которым составил 0,68. Производительность труда в сельском хозяйстве и его доля в структуре экономики стран данного кластера выступают в качестве вспомогательных предикторов с соответствующими коэффициентами корреляции R 0,35 и 0,14 соответственно. Таким образом, существует высокая вероятность того, что колебания в сельском хозяйстве стран кластера А способны оказывать влияние на уровень циклической динамики в их несельскохозяйственном секторе, а также участвовать в формировании особенностей делового цикла данных стран.

Таблица 5. Матрицы парных корреляций факторов для различных кластеров

Кластер А								
	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8
X1	1,00	-0,08	0,25	-0,01	0,14	0,12	0,46	0,52
X2	-0,08	1,00	-0,36	-0,51	-0,16	0,38	0,17	0,35
X3	0,25	-0,36	1,00	0,67	0,33	0,09	-0,23	0,14
X4	-0,01	-0,51	0,67	1,00	0,12	-0,14	-0,33	-0,20
X5	0,14	-0,16	0,33	0,12	1,00	0,56	-0,20	-0,01
X6	0,12	0,38	0,09	-0,14	0,56	1,00	0,23	0,45
X7	0,46	0,17	-0,23	-0,33	-0,20	0,23	1,00	0,68
X8	0,52	0,35	0,14	-0,20	-0,01	0,45	0,68	1,00
Кластер В								
	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8
X1	1,00	-0,11	0,10	0,08	-0,17	-0,10	-0,17	0,14
X2	-0,11	1,00	-0,46	-0,48	-0,23	-0,48	-0,03	-0,09
X3	0,10	-0,46	1,00	0,55	0,20	0,33	0,14	0,40
X4	0,08	-0,48	0,55	1,00	-0,01	0,07	0,24	0,48
X5	-0,17	-0,23	0,20	-0,01	1,00	0,48	0,29	-0,62
X6	-0,10	-0,48	0,33	0,07	0,48	1,00	-0,24	-0,30
X7	-0,17	-0,03	0,14	0,24	0,29	-0,24	1,00	0,12
X8	0,14	-0,09	0,40	0,48	-0,62	-0,30	0,12	1,00
Кластер С								
	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8
X1	1,00	0,09	-0,07	-0,06	-0,10	-0,40	0,01	-0,13
X2	0,09	1,00	-0,39	-0,71	0,02	-0,21	0,13	-0,20
X3	-0,07	-0,39	1,00	0,27	0,12	0,19	-0,03	0,77
X4	-0,06	-0,71	0,27	1,00	0,39	0,50	-0,05	-0,04
X5	-0,10	0,02	0,12	0,39	1,00	0,76	-0,30	-0,22
X6	-0,40	-0,21	0,19	0,50	0,76	1,00	-0,38	-0,14
X7	0,01	0,13	-0,03	-0,05	-0,30	-0,38	1,00	0,29
X8	-0,13	-0,20	0,77	-0,04	-0,22	-0,14	0,29	1,00
Кластер D								
	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8
X1	1,00	0,11	0,22	0,09	-0,01	0,18	-0,02	-0,08
X2	0,11	1,00	-0,45	-0,61	-0,03	-0,06	0,02	0,08
X3	0,22	-0,45	1,00	0,66	0,17	0,23	-0,06	0,28
X4	0,09	-0,61	0,66	1,00	-0,05	0,21	-0,39	-0,12
X5	-0,01	-0,03	0,17	-0,05	1,00	0,52	0,10	0,18
X6	0,18	-0,06	0,23	0,21	0,52	1,00	-0,23	-0,06
X7	-0,02	0,02	-0,06	-0,39	0,10	-0,23	1,00	0,49
X8	-0,08	0,08	0,28	-0,12	0,18	-0,06	0,49	1,00

Продолжение таблицы 5

Кластер Е								
	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8
X1	1,00	-0,61	-0,16	-0,02	-0,40	0,40	0,13	0,21
X2	-0,61	1,00	0,29	0,00	0,06	0,03	0,07	0,19
X3	-0,16	0,29	1,00	0,72	0,10	-0,02	-0,18	0,18
X4	-0,02	0,00	0,72	1,00	0,04	-0,22	0,05	0,30
X5	-0,40	0,06	0,10	0,04	1,00	-0,60	0,27	-0,59
X6	0,40	0,03	-0,02	-0,22	-0,60	1,00	-0,05	0,55
X7	0,13	0,07	-0,18	0,05	0,27	-0,05	1,00	-0,09
X8	0,21	0,19	0,18	0,30	-0,59	0,55	-0,09	1,00
Кластер F								
	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8
X1	1,00	-0,42	0,39	0,10	0,37	0,37	-0,04	-0,05
X2	-0,42	1,00	-0,31	-0,70	-0,18	-0,32	0,01	-0,40
X3	0,39	-0,31	1,00	0,68	0,38	0,30	-0,16	0,06
X4	0,10	-0,70	0,68	1,00	0,24	0,41	-0,10	0,53
X5	0,37	-0,18	0,38	0,24	1,00	0,41	0,13	0,14
X6	0,37	-0,32	0,30	0,41	0,41	1,00	0,53	0,71
X7	-0,04	0,01	-0,16	-0,10	0,13	0,53	1,00	0,10
X8	-0,05	-0,40	0,06	0,53	0,14	0,71	0,10	1,00
Все кластеры								
	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8
X1	1,00	-0,16	0,11	0,15	0,07	0,03	-0,10	0,33
X2	-0,16	1,00	-0,52	-0,57	-0,24	-0,26	-0,09	-0,32
X3	0,11	-0,52	1,00	0,82	0,28	0,37	-0,08	0,53
X4	0,15	-0,57	0,82	1,00	0,24	0,34	-0,13	0,32
X5	0,07	-0,24	0,28	0,24	1,00	0,52	-0,01	0,00
X6	0,03	-0,26	0,37	0,34	0,52	1,00	-0,09	0,24
X7	-0,10	-0,09	-0,08	-0,13	-0,01	-0,09	1,00	0,29
X8	0,33	-0,32	0,53	0,32	0,00	0,24	0,29	1,00

Таблица 6. Функции аппроксимации колеблемости несельскохозяйственного сектора ($y=x8$) в разрезе кластеров

Кластер	Функция аппроксимации	R	R ²	adj. R ²
A	$y = 0,000015x_2 + 0,003131x_3 + 0,890859x_7 - 0,052416$	82,6%	68,3%	63,9%
B	$y = 0,00268x_3 - 1,33704x_5 + 1,36723$	81,4%	66,3%	62,4%
C	$y = 0,00664x_3 - 1,0659x_5 + 0,9845$	82,8%	68,5%	65,0%
D	$y = 0,001899x_3 + 0,308251x_7 + 0,012989$	56,0%	33,6%	29,2%
E	$y = 0,001308x_4 - 0,385112x_5 + 0,407204$	67,1%	45,1%	35,9%
F	$y = 0,620587x_6 - 0,122729x_7 - 0,602146$	78,2%	61,1%	50,0%
По всем	$y = 0,00265x_3 + 0,36817x_7 - 0,00177$	62,4%	38,9%	37,9%

Напомним, что именно в кластере А очень высока степень коррелированности и синхронности изменения темпов экономического роста

в сельском хозяйстве и несельскохозяйственном секторе.

Для кластеров В и С в основу моделей, описывающих уровень колеблемости в несельскохозяйственном секторе с относительно высокой адекватностью 62% и 65% соответственно, легли факторы доли сельского хозяйства и средних темпов роста в нем за исследуемый период 1991-2010 гг. Для обоих кластеров первый фактор имеет положительное направление корреляции (таблица 5), а второй – отрицательное, но для кластера В определяющее значение имеет фактор темпов роста, а для кластера С – доля сельского хозяйства в структуре экономики.

Таким образом, для стран кластера В основной резерв снижения колебательной динамики несельскохозяйственного сектора может быть связан с увеличением темпов роста сельского хозяйства, а для стран кластера С – с увеличением индустриализации экономик и сокращением доли сельского хозяйства в них.

Колеблемость несельскохозяйственного сектора стран кластера D только на 29% объясняется двухфакторной моделью, из которой следует, что зависимая переменная прямо зависит от доли сельского хозяйства и уровня колеблемости темпов экономического роста в нем. Причем второй фактор является более мощным, обладая коэффициентом корреляции R на уровне 0,49.

С ростом производительности труда в сельском хозяйстве и снижением его доли в структуре экономики, что характерно для кластеров D, E и F, влияние сельского хозяйства на колеблемость несельскохозяй-

ственного сектора некоторым образом снижается, и падает объясняющая способность данного вида моделей. Например, модель, построенная для стран кластера E, использует весьма тесную отрицательную корреляцию R, равную -0,59, с уровнем колеблемости в сельском хозяйстве и положительную корреляцию R, равную 0,30, с долей рабочей силы, занятой в сельском хозяйстве, но предсказательные качества модели являются крайне низкими, так как скорректированный коэффициент детерминации ($adj. R^2$) не превышает 36%. Следовательно, тенденции развития сельского хозяйства стран кластера E только на одну треть формируют колеблемость в несельскохозяйственном секторе экономики.

Показатели модели для стран кластера F несколько улучшились за счет добавления в нее средних темпов роста несельскохозяйственного сектора. Коэффициент детерминации R^2 составил 50%. Доминирующее значение было именно за этим фактором, который коррелировал с зависимой переменной на уровне 0,70. Колеблемость же в сельском хозяйстве тут выполняла условно-вспомогательную роль.

Таким образом, кластерный анализ позволил нам классифицировать страны по группам, для которых свойственны закономерности, проявление которых носит специфический характер. Для отдельных групп экономических систем влияние колебаний сельского хозяйства на 2/3 определяет амплитуду и уровень циклично-колебательной динамики, для других – значение неравновесности снижается до одной трети.

