

**Министерство сельского хозяйства РФ
Департамент научно-технологической
политики и образования
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Воронежский государственный аграрный университет
имени императора Петра I»**

Совет молодых ученых и специалистов

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ТЕХНИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА ДЛЯ АПК

**МАТЕРИАЛЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ И СПЕЦИАЛИСТОВ**

(Россия, Воронеж, 26-27 ноября 2015 г.)

ЧАСТЬ II

Воронеж
2015

Печатается по решению научно-технического совета и совета молодых ученых и специалистов ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный университет им. императора Петра I»

УДК 338.436.33: 001.895: 005.745(06)

ББК 65.32–551я431

И 66

И 66 Инновационные технологии и технические средства для АПК: материалы международной научно-практической конференции молодых ученых и специалистов (Россия, Воронеж, 26-27 ноября). – Ч II. – Воронеж: ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ, 2015. – 255с.

26-27 ноября 2015 г. в Воронежском государственном аграрном университете прошла международная научно-практическая конференция молодых ученых и специалистов по актуальным проблемам АПК в области экономики, учета и финансов, агрономии, агрохимии, экологии, землеустройства и кадастра, механизации сельского хозяйства, ветеринарной медицины и животноводства, технологии хранения и переработки сельскохозяйственной продукции. В работе конференции приняли участие молодые ученые из разных городов России и Белоруссии.

Редакционная коллегия:

Н.И. Бухтояров, Н.М. Дерканосова, А.В. Дедов,
Е.Н. Ромашова, А.А. Орехов, М.В. Загвозкин, А.С. Василенко, И.В.
Яурова, П.А. Луценко, Т.И. Крюкова, Т.Н. Павлюченко,
В.А. Елисеев, С.Ю. Чурикова

Под общей редакцией:

кандидата экономических наук, доцента Н.И. Бухтоярова,
доктора технических наук, профессора Н.М. Дерканосовой
доктора сельскохозяйственных наук, профессора А.В. Дедова

ISBN 978-5-7267-0812-6

ISBN 978-5-7267-0814-0 (Ч II)

© Коллектив авторов, 2015

© Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I», 2015

СЕКЦИЯ 2. ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ФИНАНСОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

УДК 336.64

О.В. Новичкова, кандидат экономических наук, доцент

А. Ю. Архипов, магистрант

ФГБОУ ВО «Пензенская государственная сельскохозяйственная академия», г. Пенза, Россия

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ КОМПАНИЙ АГРАРНОЙ СФЕРЫ

В статье дано определение инвестиционного потенциала как одного из основных условий привлечения инвестиций, обозначены основные направления, определяющие его уровень и факторы, оказывающие влияние на рост инвестиционного потенциала.

Главным условием для эффективного и устойчивого развития экономики любой отрасли народного хозяйства является наличие достаточного для ведения расширенного воспроизводства объема инвестиций. Для аграрной сферы в силу ее значимости и важности для экономики страны, а также специфики организации процесса производства, проблемы повышения уровня инвестирования отрасли и повышения ее экономической эффективности с каждым днем становится все острее и острее. Решение проблем инвестирования неотделимо от определения инвестиционного потенциала предприятия.

Инвестиционный потенциал предприятия как объект инвестирования представляет собой совокупность стратегических предпосылок и факторов для его устойчивого развития, в том числе за счет привлечения сторонних инвестиций. Вопрос об уровне инвестиционного потенциала предприятия встает тогда, когда заходит речь о поиске новых или дополнительных источников финансирования тех или иных программ, как правило, ориентированных на развитие предприятия.

Направления инвестирования на предприятиях непосредственным образом зависят от эффективности

использования их производственно-финансовых ресурсов, которые характеризуют уровень НТП и инноваций на предприятии.

В настоящий момент времени не существует единой методики оценки инвестиционного потенциала предприятия. Разные авторы предлагают разные способы оценки инвестиционного потенциала. Анализ научной литературы в области финансового менеджмента также не дает исчерпывающего понятия инвестиционного потенциала.

Инвестиционный потенциал предприятия – это отношения, возникающие на предприятии по поводу достижения максимально возможного финансового результата при условии:

- наличие собственного капитала достаточного для выполнения условий ликвидности и финансовой устойчивости;
- возможности привлечения капитала в объеме, необходимом для реализации эффективных инвестиционных проектов;
- рентабельности вложенного капитала;
- наличия эффективной системы управления финансами, обеспечивающей прозрачность текущего и будущего финансового состояния. [1]

В структуре инвестиционного потенциала предприятия обычно выделяют ряд ключевых факторов, позволяющих грамотно оценить этот показатель, а именно:

- инвестиционная привлекательность (способность привлекать инвестиции) предприятия в глазах потенциальных инвесторов;
- наличие адекватных инвестиционных предложений, относящихся к конкретному инвестиционному проекту;
- постоянное повышение рыночной стоимости предприятия;
- наличие достаточных ресурсов (людских, интеллектуальных, материальных) для планомерного развития производственных мощностей и сети сбыта;
- наличие обоснованного плана развития предприятия, технической модернизации, привлечения современных технологий в производственную и управленческую сферу, грамотная кадровая политика руководства предприятия.

Это далеко не исчерпывающий перечень факторов, принимаемых во внимание при анализе инвестиционного потенциала предприятия. На практике приходится сталкиваться со специфическими характеристиками, относящимися к конкретному

предприятию, его территориальному размещению, отраслевой принадлежности и т.п. Разумеется, чем больше факторов будет принято во внимание, тем качественнее окажется совокупная оценка инвестиционного потенциала предприятия.

Одной из главных проблем в управлении предприятием является необходимость постоянного повышения уровня его инвестиционного потенциала, что позволяет задействовать дополнительные инвестиционные ресурсы и обеспечивать повышение эффективности использования собственных средств предприятия.

В связи с этим, перед предприятием возникает задача оценить свой инвестиционный потенциал, найти партнеров, и за счет инвестиций модернизировать реальный сектор. Эту задачу невозможно решить без понимания факторов, влияющих на инвестиционный потенциал.

Считается, что инвестиционный потенциал хозяйствующего субъекта складывается под влиянием двух основных групп факторов:

- факторы, обуславливающие накопление инвестиционных ресурсов предприятия;
- факторы, влияющие на формирование инвестиционных потребностей предприятия. [4]

Также имеется точка зрения, которая делит факторы на внешние и внутренние. В качестве основных внутренних факторов предприятия представляется возможным рассматривать кадровый и интеллектуальный потенциалы предприятия, качество управления, уровень корпоративной культуры, производственный потенциал, рыночный потенциал предприятия, определяющий его положения на рынке, производственную стратегию предприятия, финансовое состояние предприятия и прочие. [2]

Однако, многие авторы, в частности, Н. И. Лахметкина определяет важнейшим фактором, оказывающим влияние на инвестиционный потенциал и инвестиционную привлекательность предприятия, стадию его жизненного цикла и связанные с ней экономические процессы на предприятии. [3]

Кроме того, инвестиционный потенциал предприятия складывается из амортизационных отчислений, чистой прибыли, выручки от реализации имущества и других активов. Он зависит не только от результатов деятельности самого предприятия, но и от

факторов внешней экономической среды – налоговой системы, правовых ограничений, политики государственного протекционизма.

Особо актуальными становятся вопросы оценки инвестиционного потенциала предприятия. Выступая в качестве инструмента обоснования объекта инвестирования для инвестора, оценка инвестиционного потенциала предприятия в то же время является своеобразным инструментом ресурсного обеспечения его инвестиционных процессов.

Задача оценки уровня инвестиционного потенциала сельскохозяйственных организаций во многом определяется составом частных потенциалов, наиболее подверженных запланированным изменениям.

Предлагается использование частных потенциалов, формирующих интегральный показатель инвестиционного потенциала.

Инвестиционный потенциал должен учитывать макроэкономические характеристики, насыщенность территории факторами производства, потребительский спрос населения и складываться из восьми частных потенциалов:

- ресурсно-сырьевого (средневзвешенная обеспеченность балансовыми запасами основных видов природных ресурсов);
- трудового (трудовые ресурсы и их образовательный уровень);
- производственного (совокупный результат хозяйственной деятельности населения в регионе);
- инновационного (уровень развития науки и внедрения достижений научно-технического прогресса в регионе);
- институционального (степень развития ведущих институтов рыночной экономики);
- инфраструктурного (экономико-географическое положение региона и его инфраструктурная обеспеченность);
- финансового (объем налоговой базы и прибыльность предприятий региона);
- потребительского (совокупная покупательная способность населения региона).

Данная методика оценки инвестиционного потенциала положена в основу определения инвестиционного климата.

Однако в такой трактовке смешиваются два различных понятия «инвестиционный потенциал» и «социально-экономический (хозяйственный) потенциал». Социально-экономический потенциал является базой для формирования инвестиционного потенциала и содержит кроме него и ресурсы, необходимые для текущего потребления.

Эта нечеткость при ее игнорировании может привести к такой же нечеткости всего понятийного аппарата, используемого при анализе динамики, составляющих и оценке инвестиционного потенциала.

Составляющие инвестиционного потенциала требуют некоторых замечаний и уточнений содержательного характера.

Инфраструктурный потенциал предприятия для инвестора имеет огромное значение. Качество инфраструктуры определяет возможности инвестора в организации бизнеса. Инфраструктурный потенциал сельскохозяйственных предприятий региона характеризуется показателями: удаленностью от районного центра, от областного центра, от железнодорожной станции. К инвестиционно привлекательным по инфраструктурному потенциалу принадлежат организации, которые находятся на крупных автомагистралях, на узловых железнодорожных станциях и имеют дороги с твердым покрытием.

Инновационный потенциал предприятия связан с возможностью использования научной базы для организации и ведения производства, наукоемких и берегающих технологий. Его характеризует такой показатель, как норма инвестиций, т. е. отношение стоимости введенных в отчетном году средств к выручке от реализации.

Трудовой потенциал сельскохозяйственных предприятий характеризует качество трудовых ресурсов: среднегодовая численность работников; доля работников с высшим и средним профессиональным образованием; средний возраст работников.

Финансовый потенциал предприятия определяется, исходя из того, что финансовое состояние является важнейшим критерием для инвестора. При оценке инвестиционной привлекательности предприятия предполагается расчет следующих показателей:

- рентабельность реализованной продукции (работ, услуг);
- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;

- коэффициент финансовой независимости;
- коэффициент текущей ликвидности.

Следовало бы выделить девятый вид потенциала – экологический, так как вопрос загрязнения воздуха остро стоит в настоящее время.

После определения системы показателей, характеризующих состояние инвестиционного потенциала предприятия, рассчитывается его текущее (фактическое) состояние. Затем проводится расчет интегрального показателя оценки уровня (состояния) инвестиционного потенциала предприятия.

Получение интегрального показателя комплексной оценки инвестиционного потенциала дает возможность управления инвестиционным потенциалом на основе данных его мониторинга. Он характеризует динамику изменения потенциала организации и имеет смысл при сравнении с уровнями, достигнутыми в предшествующих периодах.

В результате анализа инвестиционного развития в ретроспективном периоде определяются причины несоответствия текущего состояния инвестиционного потенциала организации требованиям внешней среды, формируется информация о возможностях и проблемах его дальнейшего развития.

На основе полученных результатов предприятие может провести ряд мероприятий для повышения своего инвестиционного потенциала, а, следовательно, и инвестиционной привлекательности. Основными мероприятиями в этой связи могут быть:

- разработка долгосрочной стратегии развития;
- бизнес-планирование;
- юридическая экспертиза и приведение правоустанавливающих документов в соответствие с законодательством;
- создание кредитной истории;
- проведение мероприятий по реформированию (реструктуризации) и др.

Количественная оценка инвестиционного потенциала организации представляет интерес и с точки зрения оценки влияния внешних факторов. На уровень инвестиционной привлекательности предприятия немаловажное влияние оказывает оценка инвестиционной привлекательности отрасли, к которой оно

принадлежит. В процессе оценки инвестиционной привлекательности отрасли необходимо определить стадию ее жизненного цикла; уровень сложности технологии производства; провести оценку спроса на производимую продукцию; роль господдержки в развитии предприятия; определить уровень развития инфраструктуры; а также емкость и платежеспособность внутреннего рынка. [5]

Несомненно, на инвестиционный потенциал предприятия любой отрасли, в том числе и АПК, оказывает влияние политика государства в сфере поддержки реального сектора экономики. Данный аспект очень важен в целях эффективного развития сельского хозяйства региона и России в целом.

Увеличение объема господдержки в дополнение к уже действующим мерам на сегодняшний день позволит изменить экономические условия в отрасли и сделать её инвестиционно привлекательной. [6]

В рамках Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 гг. указано, что индекс физического объема инвестиций в основной капитал сельского хозяйства планируется к 2020 г. увеличить в 2 раза. Основными формами поддержки малых форм хозяйствования являются прямые субсидии, субсидирование части процентной ставки по привлеченным инвестиционным кредитам; прямые субсидии на развитие семейных животноводческих ферм; поддержка кредитования на приобретение материально-технических ресурсов и т. д. Запланированный общий объем финансирования из федерального бюджета составляет 109,2 млрд. руб. [6]

Проведенный анализ инвестиционной деятельности в аграрном секторе экономики позволил сделать вывод о том, что в последние годы наметились положительные тенденции в их развитии, что сопровождалось ростом инвестиционной привлекательности этой сферы хозяйственной деятельности. Однако, есть много проблем в плане укрепления инвестиционного потенциала компаний данного сектора экономики, которые необходимо решать во исполнение задач, поставленных Правительством РФ в плане реализации программы импортозамещения.

Список литературы

1. Бочаров, В. В. Финансовый анализ: учебное пособие /В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2007. – 240 с.
2. Джукгаева, А. М. Инвестиции в системе воспроизводственных отношений в отраслях АПК региона/ А. М. Джукгаева, А. Н. Чотчаева, Е. О. Афаунова// Экономические науки. – 2012. – № 2. – С. 115-118.
3. Лахметкина, Н. И. Инвестиционная стратегия предприятия: учебное пособие / Н.И. Лахметкина. – М.: КНОРУС, 2006. – 184 с.
4. Ревуцкий, Л.Д. Инвестиционный капитал и инвестиционный потенциал предприятия/ Л.Д. Ревуцкий // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – № 3. – с 4-7.
5. Толкаченко, О.Ю. Индикативная методика оценки инвестиционной привлекательности фирмы / О.Ю. Толкаченко // Финансовый менеджмент. – 2008. – № 6. – С. 34-36.
6. Ушачев, И. А. О проекте Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 гг. / И. А. Ушачев // АПК: экономика, управление. – 2012. – № 1. – С. 3-13.

УДК 631.115: 636 (470.324)

А.В. Ануфриева, аспирант

ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I», г. Воронеж, Россия

АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА В МАЛЫХ ФОРМАХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ НА СЕЛЕ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье анализируется современное состояние малых форм хозяйствования Воронежской области. Показаны различия между крестьянским (фермерским) хозяйством и личным подсобным хозяйством. Сделан вывод о необходимости создания производственных кооперативов в животноводстве, и прежде всего в молочном.

Малые формы хозяйствования на селе Воронежской области представлены личными подсобными хозяйствами (ЛПХ), крестьянскими (фермерскими) хозяйствами (КФХ). Основное различие между ними по определению заключается в том, что К(Ф)Х осуществляют предпринимательскую производственную деятельность, направленную на извлечение прибыли, в то время как ЛПХ – форма непредпринимательской деятельности. [2]

В Гражданском кодексе Российской Федерации предпринимательство определяется как самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке. [1]

В Федеральном законе «О личном подсобном хозяйстве» личное подсобное хозяйство определяется как форма непредпринимательской деятельности по производству и переработке сельскохозяйственной продукции. Его ведут для удовлетворения личных потребителей. При этом реализуемая ЛПХ продукция, произведенная в нем, согласно законодательству, не является предпринимательской деятельностью. [3]

Таким образом, главный признак, по которому личные подсобные хозяйства отличаются от крестьянских (фермерских) хозяйств – некоммерческий, подсобный характер производства и вторичный характер занятости.

Фермерские хозяйства за годы реформ по разным причинам не получили широкого развития. Их удельный вес в продукции сельского хозяйства и по России, и по области составляет менее пяти процентов. В отличие от фермерских, личные подсобные хозяйства за период реформирования не утратили своих позиций, а в некоторых регионах по ряду продуктов они конкурируют с общественным сектором. [4,6]

Анализ развития малых форм хозяйствования в Воронежской области за 1990-2014 год показал, что за эти годы во всех формах хозяйств по всем видам животных наблюдалось снижение поголовья и производства продукции. Однако темпы этого снижения в хозяйствах населения (ЛПХ) были ниже, чем в сельскохозяйственных организациях, а в К(Ф)Х наблюдался

устойчивый рост поголовья и продуктивности. Этот вывод можно подтвердить данными таблицы 1.

Таблица 1 – Поголовье крупного рогатого скота Воронежской области по категориям хозяйств на 1 января, тыс. голов

Годы	Хозяйства всех категорий	В том числе:					
		Сельскохозяйственные организации		Хозяйства населения		Крестьянские (фермерские) хозяйства	
		Всего	В т.ч. коров	Всего	В т.ч. коров	Всего	В т.ч. коров
1981	1431,4	1241,2	496,9	190	132	-	-
1986	1483,7	1314,2	444,9	169,5	113,6	-	-
1991	1389,3	1226,0	416,4	163,3	98,6	-	-
1996	996,5	779,8	333,4	193	124	3,5	0,2
2001	638,8	474,6	202,0	161,6	99,4	2,6	1,3
2005	458,1	298,9	104,2	148,6	73,5	10,6	4,0
2010	358,2	199,4	74,3	147,0	66,3	11,8	5,0
2014	428,6	266,5	105	140,8	60,4	21,3	7,5

Из материалов таблицы следует, что поголовье крупного рогатого скота в 2014 году по отношению к базисному 1990 г. уменьшилось в целом по всем категориям хозяйств в 3,2 раза, в сельскохозяйственных организациях в 4,6 раза, а хозяйствах населения только в 1,1 раза. Поголовье коров за те же годы по всем категориям хозяйств уменьшилось в 3 раза, в сельскохозяйственных организациях в 4 раза, у населения только в 1,6 раза. По фермерским хозяйствам наблюдается устойчивый рост, хотя и незначительный в абсолютном выражении: прирост поголовья составил 7,5 тыс. голов, что составляет 4,3 % в 2014 году в общей численности.

Аналогичная ситуация наблюдается и по другим видам скота. За анализируемый период поголовье свиней по всем хозяйствам области уменьшилось в 3 раза, в общественном секторе в 3,12 раза, у населения в 2,62 раза. Причем этот резкий спад наблюдался только в 2014 году из-за африканской чумы свиней. В другие годы периода наблюдался рост поголовья и в 2013г. он составил 136% к базисному году. Что касается поголовья овец, то в общественном секторе эта отрасль практически ликвидирована, в частном секторе ещё сохраняется 176,5 тыс. голов.

В производстве продукции сельского хозяйства на фоне тенденции к её резкому снижению за 1990-2013 г. наблюдается её

небольшой рост в ЛПХ и существенный в фермерских хозяйствах. Это видно на примере производства молока (табл. 2).

Таблица 2 - Производство молока по категориям хозяйств, тыс. тонн

Годы	Хозяйства всех категорий	В том числе		
		Сельскохозяйственные организации	Хозяйства населения	Крестьянские (фермерские) хозяйства
А	1	2	3	4
1990	1496,4	1187,0	309,4	-
1995	984,2	648,6	331,6	4,0
2000	758,8	438,6	316,2	4,0
2005	618,2	311,6	293,8	12,8
2010	683,3	318,7	341,7	22,9
2013	755,3	404,5	324	27,4

Простейшие расчеты по данным таблицы показывают, что производство молока по хозяйствам всех категорий снизилось на 741,1 тыс. тонн или почти в 2 раза (1,98), в сельскохозяйственных организациях оно упало почти в три раза (2,93). В тоже время в ЛПХ наблюдается рост на 4,7 %, в фермерских хозяйствах производство молока возросло в 6,85 раза, хотя в абсолютном выражении этот прирост незначительный (27,4 тыс. тонн), что составляет 3,6% к общему уровню 2014 года.

Аналогичная ситуация наблюдалась в эти годы в производстве мяса. Его производство во всех категориях хозяйств снизилось в 1,22 раза, в сельскохозяйственных организациях в 1,41 раза. В тоже время по ЛПХ отмечен рост на 7,8% и значительный рост в фермерских хозяйствах. В 2013 году в ЛПХ производилось 36% мяса, 43% молока. По производству свинины, мяса овец и коз хозяйства населения составили настоящую конкуренцию общественному сектору. Например, производство мяса свиней у населения значительно (в отдельные годы в 2 и более раза) превышало этот показатель в сельскохозяйственных организациях. Перелом произошел в пользу общественного сектора только в 2013 году, когда поголовье свиней у населения было наполовину вырезано из-за известных ветеринарных болезней. В производстве мяса овец и коз хозяйства населения за анализируемый период оставались лидерами, обеспечивая 84% всего производства.

Однако наши расчеты показывают, что за последние годы больших изменений в плане увеличения производства продукции в ЛПХ не происходит. К настоящему времени ресурсный (территориальный, трудовой, материальный) потенциал

мелкотоварного сектора в значительной степени исчерпан, о чем можно судить по данным таблицы 3.

Таблица 3 - Производство продукции животноводства в хозяйствах населения (ЛПХ) Воронежской области

Годы	Молоко, тыс. тонн	Мясо скота и птицы, тыс. тонн	Яиц, млн. штук	Шерсть, тонн
2000	316,2	95,6	302,0	145
2005	293,8	92,3	303,2	143
2010	341,7	129,0	319,3	199
2011	349,9	130,4	322,8	200
2012	340,8	134,1	329,6	213
2013	324	131,1	334,0	223

За последние четыре года (начиная с 2010) производство молока и мяса снижалось при некотором отступлении от основной тенденции в 2011 году, в котором наблюдается рост производства молока. Производство мяса стабилизировалось на одном уровне: рост наблюдался только в 2012 году из четырех анализируемых лет. В производстве яиц и шерсти наблюдался рост.

Основными причинами, на наш взгляд, является сокращение численности ЛПХ из-за старения населения, стабилизации посевных площадей. Начиная с 2005 года, посевная площадь в хозяйствах населения стабилизировалась на уровне 155 тысяч гектар. Численность ЛПХ установилась на уровне 417605 единиц с общей площадью 214,9 тыс. га, в том числе пашни 182,8 тыс.га. По этим причинам нельзя ожидать больших приростов продукции, вопреки распространенному мнению. [5]

Чтобы получить устойчивый рост производства продукции в ЛПХ или хотя бы удержать его на прежнем уровне необходимо широко практиковать организацию производственных животноводческих кооперативов. Престарелые члены ЛПХ часто не в состоянии заготовить корма для коровы. В кооперативе эта и другие проблемы решаются. Кроме того, повышается устойчивость развития сельской территории. [8]

Также нужно учитывать, что растущее число развивающихся фермерских хозяйств в том числе подталкивает к развитию потребительских сельскохозяйственных кооперативов, как инструмента обеспечения переработки и сбыта сельскохозяйственной и пищевой продукции, доступа к рынку малых форм хозяйствования за счет объединения их в

сельскохозяйственные кооперативы и продажи продукции под единым брендом или создания альтернативных торговых сетей.

С целью оценки возможностей организации таких кооперативов мы провели анкетный опрос 300 членов глав личных подсобных хозяйств в сёлах Панинского района Воронежской области. Для этого были разработаны анкеты, содержащие 28 вопросов.

Первый раздел анкеты включает вопросы по изучению различных сфер жизнедеятельности владельцев ЛПХ. По полученным ответам построена таблица, которая отражает степень удовлетворенности сельских жителей той или иной сферой их жизни (табл.4).

Более половины глав ЛПХ удовлетворены жилищными условиями, строительством надворных построек, состоянием здоровья, обеспеченностью поголовьем животных (продажа телят и поросят населению). Состоянием всех остальных сфер главы ЛПХ не удовлетворены.

Таблица 4 - Степень удовлетворенности членов ЛПХ различными сферами жизнедеятельности, %

Вопросы первого раздела анкеты	Да	Нет	Затрудняюсь ответить
1. Транспортное обеспечение сельской территории	26,33	47,67	26,00
2. Бытовое обслуживание	33,33	39,33	27,34
3. Обеспеченность животными	53,00	17,00	30,00
4. Обеспеченность техникой	32,33	34,00	33,67
5. Жилищные условия	62,67	18,00	19,33
6. Строительство надворных построек	55,00	21,67	23,33
7. Условия воспитания и образования детей	29,67	17,33	53,00
8. Состояние здоровья (средний возраст опрашиваемых 44 года)	62,00	20,00	18,00
9. Обеспеченность кормами	39,00	22,67	38,33
10. Уровень медицинского обслуживания	29,33	49,67	21,00
11. Политико-экономическая ситуация в стране	29,00	42,33	28,67
12. Материальное положение семьи	38,33	37,67	24,00
13. Будущее детей	17,33	27,00	55,67
14. Размер заработной платы	33,00	42,33	24,67

Не удовлетворяет сельских жителей транспортное обеспечение (47,6%), уровень медицинского обслуживания (49,6%), размер их заработной платы (42,3%), материальное положение семьи (37,6%), политико-экономическая ситуация в стране (42,3%) при довольно высоком проценте затруднившихся ответить.

По данным таблицы 4 можно сделать вывод, что многие сферы жизнедеятельности имеют нерешенные проблемы: это, в

первую очередь, вопросы здравоохранения: на весь Панинский район одна больница в р.п. Панино, в посёлках же лишь маленькие поликлиники, где работают, в лучшем случае, одна медсестра и один фельдшер; вопросы пенсионного (опрашиваемые старше 60 лет не смогли провести газификацию на пенсию и вынуждены топить дом дровами) и транспортного обеспечения (одна остановка в начале посёлка: то есть протяженность пешего пути с окраины составляет около четырех километров; автобусы ходят очень редко; машина скорой помощи одна на несколько поселений, следовательно, ожидание при вызове составляет от часа до двух); состояние бытового обслуживания (некоторые опрашиваемые жаловались на отсутствие света сутками). Обеспеченностью кормами довольны в большинстве только те, у кого остались паи на землю, самым частым ответом было, что корма закупают сами. Так же опрашиваемые жаловались на сезонность работ: многие работают по найму на фермах, только в весенне-летний период, каждый год заново оформляясь на работу (т.е. в зимний период люди не получают зарплату).

Положительной стороной является условия воспитания и образования детей, они остаются достаточно высокими: работают детские сады, школы (из маленьких посёлков детей возят на школьных автобусах), библиотеки. Однако, отсутствие возможности найти постоянную, хорошо оплачиваемую работу, после получения образования, заставляет сомневаться родителей в будущем своих детей и в том, что они останутся в деревне.

Всё это говорит о том, что уровень развития сельских территорий и сектора личных подсобных хозяйств, несмотря на прилагаемые государством усилия, остается невысоким. Из этого также следует, что необходима разработка комплексных мер социальной защиты населения, занятого в ЛПХ. Иначе не избежать еще большего оттока сельских жителей в города. [9]

Во втором разделе анкеты анализировалась производственная сфера АПК. Большинство анкетированных хозяйств производят продукцию только для личного потребления (47,6%), для личного потребления и продажи – 32,6%, целенаправленно для продажи – 19,6%.

Из всех опрошенных только 35% удовлетворены системой сбыта продукции и каналами реализации, не удовлетворены 17%, затруднились ответить 48%. Каналы реализации выявлены

следующие: продажа частным заготовителям – 43,4%; продажа на сельских и городских рынках 18%; продажа заготовителям районной кооперации 0%; не реализуют 38,6%.

На вопрос: «Какие проблемы возникают у Вас в связи с реализацией продукции?», получены такие ответы: низкие закупочные цены – 23,6%, удаленность места реализации – 13,1%, отсутствие стабильного спроса – 13,1%, высокая конкуренция – 7,6%. Не возникает проблем лишь у 12,9% опрошенных, иные причины (не реализуют) указали 29,8%.

По этим данным мы видим, что в системе сбыта существуют нерешенные проблемы, которые препятствуют эффективной реализации продукции.

Личные подворья, как правило, не имеют достаточной материально-технической базы и вынуждены пользоваться услугами сторонних организаций. Среди них, по результатам анкетирования, наиболее часто используемые: вспашка огородов – 39%, ветеринарные услуги – 41%, транспортные услуги – 14%. Лишь 6,1% опрошенных не пользуются услугами сторонних организаций. При этом удовлетворены качеством услуг сторонних организаций 66% глав домохозяйств, не удовлетворены – 18,6%, затруднились ответить – 15,3%. Это указывает на значительную зависимость ЛПХ от крупных сельскохозяйственных предприятий, расположенных на территории сельских поселений. Такую зависимость можно считать традиционной для ЛПХ. Хотим заметить, что создание кооперативов в животноводстве даст возможность для приобретения техники, что уменьшило бы зависимость ЛПХ от сторонних организаций.

Таким образом, сектор личных подсобных хозяйств может развиваться при поддержке крупных хозяйств и государства. Государственное вмешательство носит форму конкретных мер и мероприятий, о которых главы ЛПХ либо вообще не знают, или знают недостаточно. Это подтверждают данные анкетирования. На вопрос: «О каких мерах государственной поддержки ЛПХ Вы знаете?» 53,2% сообщили, что знают, но недостаточно, 21% не знают о ней вообще, а 25,8% не пользуются такой поддержкой.

Самой известной мерой господдержки является ежегодный бесплатный ветеринарный осмотр (очень хвалили районного ветеринара), о нем известно 37,39% опрошенных, в то время как о бюджетных субсидиях знают 13,68%, а о консультационной

поддержке известно всего 2,13%. Следовательно, две последние перечисленные меры господдержки являются малоэффективными, слабо вовлекающими сельских жителей в соответствующие программы. Однако именно государственная поддержка определяет направленность развития сектора. Так, на вопрос о дальнейшем развитии своего хозяйства, 55% опрошенных ответили, что не планируют развивать своё хозяйство; 31% планируют развивать хозяйство, не изменяя формы и 14% планируют зарегистрироваться как КФХ. Так как большинство глав хотели бы не изменять форму хозяйства (ЛПХ), государственному аппарату следует обратить внимание на поддержку этой организационной формы хозяйствования на селе.

Какие же причины препятствуют расширению производства в хозяйствах населения (ЛПХ)? 35,44% назвали причиной недостаток денежных средств, 25,46% - низкие цены на производимую ими продукцию, 16,26% считают недостаточными меры государственной поддержки, 15,78% недостаточно средств механизации (что еще раз указывает на необходимость создания кооперативов), 4,13% указали отсутствие информации о мерах господдержки как препятствие для развития, 0,97% - недостаток своих специальных знаний и умений и 1,94% назвали другие причины, такие как усталость, нехватка времени, здоровья и просто нежелание в виду отсутствия необходимости.

Основной целью нашего опроса была оценка возможности создания кооперативов на селе, поэтому коснёмся подробнее результатов, касающихся непосредственно кооперации. Продажа заготовителям сельской районной кооперации составила 0%, что еще раз показывает слабый охват кооперацией на селе. В тоже время 50,58% опрошенных хотели бы вступить в кооператив. Большинство глав домохозяйств (23,43%) хотели бы вступить в кооператив по производству молока, 15,71% - по производству мяса КРС, 9,43% - по производству племенного молодняка КРС и 2,01% хотели бы вступить в какой-либо другой сельскохозяйственный кооператив. Нет желания вступать в кооператив у 49,43% - большинство из них не планируют развивать своё хозяйство вообще. Основными препятствиями для вступления в кооперативы опрошенные указали недостаточную поддержку государства (42,58%), недостаток денежных средств (19,61%) и недоверие к

государству. Последнее еще раз подчёркивает социальную незащищенность сельских жителей.

Необходима разработка комплексных мер по созданию кооперативов, объединяющих подворья для совместного производства. Для обеспечения высокой товарности ЛПХ необходимо создать соответствующую ресурсную базу. Это касается материально-технического обеспечения, более легкого доступа к кредитным ресурсам, информационной поддержки, развития консультационной службы. Среди мер важное значение имеет восстановление и улучшение районной потребительской кооперации. Крестьянин должен быть уверен в стабильном сбыте своей продукции, поэтому нужно обратить внимание на новые подходы в разработке законодательной базы сельскохозяйственной кооперации.

Список литературы

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации. – М.: ИНФРА, 1996. – 352 с.
2. Федеральный Закон от 11.06.03 №74-ФЗ «О крестьянском (фермерском) хозяйстве (ред. от 04.12.2006) [Электронный ресурс]: <http://www.consultant.ru>
3. Федеральный закон от 07.07.03 № 112-ФЗ «О личном (подсобном) хозяйстве» / <http://www.consultant.ru>
4. Россия в цифрах 2014. Краткий статистический сборник. - М., 2014. – 558 с.
5. Всероссийская сельскохозяйственная перепись 2006 года. Основные итоги Всероссийской сельскохозяйственной переписи по административным районам Воронежской области. Статистический бюллетень. / Воронежстат. – Воронеж, 2008. – 318 с.
6. Сельское хозяйство Воронежской области. Статистический сборник / Воронежстат. – Воронеж, 2014. – 82 с.
7. Грудкин А., Обеспечить эффективную реализацию подпрограммы развития молочного скотоводства/ А.Грудкин, М.Грудкина. // АПК: экономика, управление. – 2015. - №2 – С. 69-74
8. Дорофеев А. Малые формы хозяйствования на селе Белгородчины / А. Дорофеев, Ю. Китаев. // АПК: экономика, управление. - 2011. - №12 - С.37-41.

9. Сурков И.М. Приоритетное развитие животноводства: поиски и проблемы /И.М. Сурков, Л.Н. Капустина // Экономический кризис России: социально-экономический, правовой и гуманитарный аспекты: Материалы региональной межвузовской научно-практической конференции. – Воронеж, 2009. – С. 84-88.

10. Узун В.Я. Сельское хозяйство России: точки роста и зоны запустения / В.Я. Узун // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2012. - №4 – С.27-35

УДК338.43.027

Е.В. Губанова, кандидат экономических наук, доцент
*Калужский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации», г. Калуга, Россия*

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Статья посвящена характеристике современного состояния развития сельскохозяйственного производства в Калужской области, анализу существующего механизма государственной поддержки хозяйствующих субъектов, а также определению путей повышения эффективности соответствующих мер государственного регулирования.

Во всех странах государство должно уделять первостепенное значение поддержке сельского хозяйства. Это даст возможность не только обеспечить продовольствием население страны, но также экспортировать сельхозпродукцию и продукты питания.

«...сильное государство — это не армия, флот, ракеты, чиновники и тюрьмы. Сильное государство – это, прежде всего, мощное сельское хозяйство способное в любых условиях прокормить страну. АПК – это фундамент, без которого любая государственная конструкция слаба...». [4]

Сельское хозяйство Калужской области специализировано на производстве продукции животноводства, главным образом молока

и мяса. Растениеводство ориентировано на производство зерна, картофеля и обеспечение кормовой базы животноводства. Рассмотрим показатели, характеризующие состояние сельского хозяйства Калужской области в динамике (Таблица 1).[2]

Объем производства валовой сельскохозяйственной продукции в хозяйствах всех категорий в 2014 году составил более 31,0 млрд. руб., индекс физического объема к 2013 году – 103,6 %

Таблица 1. Динамика показателей деятельности сельскохозяйственных организаций Калужской области (все категории хозяйств)*

Наименование показателей	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Абсолютное отклонение 2014 г. к	
				2012 г.	2013 г.
Земельные ресурсы					
Посевные площади с.-х. культур, тыс. га	318,2	312,9	309,8	-8,4	-3,1
Удельный вес удобренной минеральными удобрениями площади во всей посевной площади, %	48	36	33	-15	-3
Материально-технические ресурсы					
Приходится тракторов на 1000 га пашни, шт.	6,8	6,6	6,4	-0,4	-0,2
Приходится комбайнов на 1000 га посевов (посадки) соответствующих культур, шт.:	4,5	4,7	4,6	0,1	-0,1
- зерноуборочных					
- картофелеуборочных	25,9	34,3	42,1	16,2	7,8
Трудовые ресурсы					
Сельское население, тыс. чел.	242,6	242,0	240,5	-2,1	-1,5
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве, руб.	16567,2	17415,0	19739,3	3172,1	2324,3
Показатели производства					
Производство зерна, тыс. т.	165,7	105,4	140,5	-25,2	35,1
Производство картофеля, тыс. т.	335,4	240,3	258,3	-77,1	18
Производство овощей, тыс. т.	104,6	97,9	97,9	-6,7	0
Поголовье КРС, тыс. гол.	132,8	130,6	129,5	-3,3	-1,1
Поголовье свиней, тыс. гол.	73,3	64,1	66,5	-6,8	2,4
Поголовье птицы, тыс. гол.	3770,7	3717,7	3879,5	108,8	161,8
Производство скота и птицы на убой, тыс. т.	59,0	68,5	70,3	11,3	1,8
Производство молока, тыс. т.	234,0	219,7	228,3	-5,7	8,6
Надой молока на 1 корову, кг	4674	4537	4996	322	459
Производство яиц, млн. шт.	116,50	126,2	122,8	6,3	-3,4
Средняя годовая яйценоскость кур-несушек, шт.	256	256	270	14	14
Экономические показатели					
Сальдированный финансовый результат, млн. руб.	-207	-642,6	248,6	455,6	891,2
Рентабельность проданных с.-х. товаров, работ, услуг, %	1,1	-2,5	8,8	7,7	11,3
Количество с.-х. предприятий, ед.	2074	1995	1996	-78	1
в том числе: - прибыльных, ед.	1327	1115	1270	-57	155
- убыточных, ед.	747	880	726	-21	-154

*Таблица составлена автором по данным ТО ФГС по Калужской области и Министерства сельского хозяйства Калужской области

В сельскохозяйственных организациях области объем производства продукции составил более 14,1 млрд. руб., индекс физического объема к 2013 году – 104,1 %; в крестьянских (фермерских) хозяйствах произведено сельскохозяйственной продукции на 1,1 млрд. руб., индекс физического объема к 2013 году – 116 %.[5]

Рост производства сельскохозяйственной продукции способствует повышению уровня жизни и занятости сельского населения. Среднемесячная заработная плата работников, занятых в сельском хозяйстве области, в 2014 году по сравнению с 2013 годом увеличилась на 13,3% и составила 19 739,3 руб., однако это не компенсировало работникам удорожание жизни в регионе и потери от инфляции. Безработица на селе по-прежнему в полтора раза выше, чем в городе. Зарплата сельхозработника в 1,4 раза ниже средней по экономике региона (в 2014 г. среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в экономике региона составила 27980 руб.).

Следует отметить, что в таких субъектах РФ как Белгородская и Тамбовская области заработная плата в агросекторе даже превышает среднюю по России. [6]

В 2014 году на государственную поддержку сельского хозяйства в рамках реализации федеральной и областной государственных программ развития сельского хозяйства и рынков сельскохозяйственной продукции из бюджетов всех уровней перечислено 1 млрд. 647 млн. руб., в том числе из областного бюджета - 736 млн. руб. (Таблица 2).

Таблица 2. Объемы финансирования сельскохозяйственных товаропроизводителей Калужской области, млн.руб.*

Бюджетные ассигнования	Годы			2014 г. в % к	
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2012 г.	2013 г.
Всего	1694,3	1586,9	1647	-47,3	60,1
Федеральный бюджет	775,4	877,9	911	135,6	33,1
Областной бюджет	918,9	709	736	-182,9	27
Удельный вес федерального бюджета, %	45,8	55,3	55,3	-	-
Удельный вес областного бюджета, %	54,2	44,7	44,7	-	-

*Таблица составлена автором по данным Министерства сельского хозяйства Калужской области

Средства направлены на реализацию следующих мероприятий:

- Государственной программы Калужской области «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Калужской области» - 1 млрд. 371 млн. руб., из них:

- подпрограмма «Развитие сельского хозяйства и рынков сельскохозяйственной продукции в Калужской области» - 1 млрд. 200 млн. руб.;

- подпрограмма «Устойчивое развитие сельских территорий Калужской области» - 146 млн. руб.;

- подпрограмма «Повышение качества и доступности оказания государственных услуг и исполнения государственных функций» - 22,5 млн. руб.;

- подпрограмма «Развитие сельскохозяйственной кооперации в Калужской области» - 2,5 млн. руб.

- ведомственной целевой программы «Развитие мясного скотоводства в Калужской области» - 41,5 млн. руб.;

- ведомственной целевой программы «Создание 100 роботизированных молочных ферм в Калужской области» - 74,6 млн. руб.;

- ведомственной целевой программы «Развитие семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств в Калужской области» - 80,6 млн. руб.;

- ведомственной целевой программы «Поддержка начинающих фермеров в Калужской области» - 37,7 млн. руб.[5]

Основной федеральной целевой программой направленной на поддержание сельского хозяйства является Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг. Для АПК государством выделены различные антикризисные меры экономической поддержки, в том числе сельскохозяйственное субсидирование (Таблица 3).[1]

Выделяемых средств из бюджета недостаточно для надлежащей поддержки сельхозтоваропроизводителей области.

Таблица 3. Объем субсидируемых кредитов (займов) в сельском хозяйстве
Калужской области*

Показатель	Ед. изм.	План	Факт 2014 г.	Выполнение плана, %
Объем субсидируемых кредитов (займов), всего, в том числе:	млн. руб.	4 891,82	6 547,24	133,84
краткосрочные (заключенные на срок до 1 года), всего, в том числе:	млн. руб.	291,70	225,18	77,20
на цели развития растениеводства	млн. руб.	89,40	66,87	74,80
на цели развития животноводства	млн. руб.	202,30	158,31	78,25
инвестиционные, всего, в том числе:	млн. руб.	4 600,12	6 222,68	135,27
на цели развития растениеводства	млн. руб.	470,57	1 357,91	288,57
на цели развития животноводства	млн. руб.	3 642,67	4 376,73	120,15
на цели развития мясного скотоводства	млн. руб.	486,88	488,03	100,24
полученные малыми формами хозяйствования	млн. руб.	116,40	99,38	85,38

*Таблица составлена автором по данным Министерства сельского хозяйства Калужской области (Паспорт АПК Калужской области 2014 г.)

Сложившаяся в агропромышленном комплексе Калужской области негативная ситуация вызвана причинами как субъективного, так и объективного характера. В первом случае они в значительной мере обусловлены макроэкономической ситуацией. Среди вторых - следует выделить причины, связанные с ослаблением позиций государственного регулирования, которое привлекло:

1. существенным диспропорциям в отношениях между сельским хозяйством и промышленностью;
2. демонополизации в производстве сельскохозяйственной продукции и напротив, усилению монополизма в ее переработке;
3. низкому уровню доходов сельских товаропроизводителей, не позволяющих вести хозяйство на расширенной основе;
4. диспаритету цен на материально-технические ресурсы и продукцию сельского хозяйства;
5. низким закупочным ценам на сельскохозяйственную продукцию;

6. высоким ставкам по кредитам и проблематичностью получения долгосрочных кредитов;
7. увеличению издержек вследствие износа материально-технических ресурсов;
8. снижению платежеспособного спроса населения;
9. отсутствию государственной стратегии развития сельского хозяйства и слабая регулирующая роль правительственных (федеральных) структур;
10. низкой квалификации руководителей сельскохозяйственного производства;
11. старению кадров и оттоку молодежи из села.

Важнейшей задачей органов государственной власти является формирование условий для сбалансированного развития сельского хозяйства, полностью обеспечивающего потребности жителей Калужской области в продуктах питания на основе:

а) прямой финансовой помощи со стороны региональных (программы по развитию сельского хозяйства) и федеральных органов власти (через ФЦП) организациям и другим формам сельского хозяйства;

б) формирования условий для привлечения дополнительных средств в рамках межрегионального сотрудничества (например, создание межрегиональных племенных и семеноводческих станций);

в) создания условий для подготовки управленческих кадров для сельского хозяйства на базе существующих образовательных учреждений Калужской области (Российский государственный аграрный университет МСХА им. К.А. Тимирязева Калужский филиал; ГБОУ СПО «Калужский аграрный колледж»; ФГБОУ «Калужский учебный центр АПК» и др.).

Таким образом, государственная поддержка вследствие особенностей аграрного сектора, не позволяющих ему конкурировать с другими сферами народного хозяйства, является неотъемлемым механизмом функционирования сельского хозяйства на современном этапе развития экономики.

Список литературы

1. Губанова Е.В. Государственное регулирование и поддержка сельского хозяйства региона (на примере Калужской области) / Е.В. Губанова // Региональная

экономика: теория и практика. – 2013. - №26 (305). – С.37-43.

2. Губанова Е.В. Современные тенденции развития сельского хозяйства Калужской области. / Е.В. Губанова // Пути социально-экономического развития региона: финансовое обеспечение, перспективы и направления оптимизации Калужский филиал Финансового университета при Правительстве РФ. Под редакцией Пироговой Т.Э., Никифорова Д.К. - 2015. - С. 106-110.

3. Статистический сборник: Калужская область в 2014 г. – Калуга, 2015.

4. В условиях кризиса сельское хозяйство должно быть в приоритете // АГРОИНФО: главный портал главной отрасли [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://agroinfo.com>

5. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Калужской области [Электронный ресурс]. Режим доступа <http://www.admoblkaluga.ru>

6. Соловьева О.В российской деревне падают зарплаты и растет безработица / О.В. Соловьева // Зависимая газета [Электронный ресурс].Режим доступа: <http://www.ng.ru>

УДК 657.6

М.А. Кубарь, старший преподаватель

Л.Р. Джагинова, студент

И.Р. Джагинова, студент

*ФГБОУ ВО «Донской государственный аграрный университет»,
Ростовская область, п. Персиановский, Россия*

СУЩНОСТЬ ДЕФИНИЦИИ «АУДИТ» СОГЛАСНО РОССИЙСКОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ

В статье рассматриваются теоретические аспекты понятия «аудит» по мнению отечественных и зарубежных ученых.

В современных условиях одним из основных и эффективных видов контроля финансово-хозяйственной деятельности экономических субъектов является аудит. Аудит способствует осуществлению всех фактов хозяйственной жизни в соответствии с

действующим законодательством, что предупреждает злоупотребления, организует рациональное использование имущества предприятия [4,с. 209-214].

Целью аудита признается анализ эффективности достижения организацией ее целей, разработка рекомендаций по повышению эффективности, что в данный момент времени является главной задачей для многих фирм.

При проведении аудиторской проверки аудитору необходимо приложить все усилия для выражения объективного мнения, а также свести к минимуму вероятности своей ошибки [3,с. 248-251].

Сущность дефиниции «аудит» в широком смысле слова является процедурой независимой оценки деятельности организации, системы, процесса, проекта или продукта. В большинстве случаев употребление данного термина применительно к проверке бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица в целях формулирования мнения о достоверности такой отчетности.

Следует обратить внимание, что практика международного аудита развивалась в такой ситуации как конкурентная борьба. В связи, с чем это сопровождалось огромным количеством исследований и публичных дискуссий. В итоге к современному этапу образовалась устойчивая мировая и правовая аудиторская основа, более детально изучена организация аудита, а также опубликовано множество методических материалов для деятельности аудитора.

Д. Рой отмечает, что аудит первоначально представлял собой проверку и удостоверение в истинности бухгалтерской отчетности и прочих документов. В дальнейшем аудит приобрел форму системно-ориентированного, также практикующие аудиторы-профессионалы наиболее внимательно начали исследовать взаимоотношения между исполнителями бизнеса своих клиентов и организаторами. Рассматривая современный аудит, то стоит обратить внимание, что на сегодняшний день деятельность аудитора базируется на риске. В процессе деятельности аудиторов могут быть применены позитивные стороны не только подтверждающего и системно-ориентированного аудита, но даже аудита, который базируется, в основном на статистических либо нестатистических выборочных исследованиях[6, с.79].

Американский институт дипломированных общественных бухгалтеров (AICPA) отмечает, что аудит это независимое рассмотрение специально назначенным аудитором финансовых отчетов компаний и выражение мнения о них при соблюдении общепринятых бухгалтерских принципов[2, с.9].

Следует отметить, что в международной практике аудит достаточно развит и широко применяется во всех сферах деятельности. Рассматривая российскую практику, необходимо заметить, что независимый контроль для нашей страны сравнительно новое направление. В России аудит стал необходим с началом рыночных преобразований, когда возникла потребность в достоверной, объективной и качественной информации о финансово- хозяйственной деятельности организаций для принятия решений для его управления.

На сегодняшний день аудиторская деятельность в РФ выполняется в соответствии с Федеральным законом от 30 декабря 2008г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» и другими нормативно-правовыми актами.

Профессора В.П. Суйц и А.Д. Шеремет считают, что аудит – это независимый анализ финансовых отчетов организации специально назначенным аудитором, который высказывает мнения о них при выполнении правил, установленных законом [9,с.448].

Ученые Т.А. Дубровина и А.Н. Ахметбекова считают, что «аудит - это лицензируемая предпринимательская деятельность аттестованных независимых юридических лиц (аудиторских компаний и отдельных аудиторов) – законных участников экономической деятельности, направленная на подтверждение достоверности бухгалтерской, налоговой и финансовой отчетности...»[1,с.18]. Представленное определение заметно сужает границы понятия аудита, отображая его как лицензируемую предпринимательскую деятельность. К тому же, замечание, ссылающееся на независимость аудиторов, представляется нам совершенно справедливым.

В.И. Подольский, Л.В. Сотникова и А.А. Савин утверждают, что аудит – независимая экспертиза состояния бухгалтерского учета и баланса, финансовых отчетов», а в последующем учебном пособии они отмечают, что «аудит – предпринимательская деятельность по независимой проверке бухгалтерского учета и БФО организаций и индивидуальных предпринимателей»[7, с.605].

Наиболее обширно объясняет Лапин Е. понятие «аудит». Его мнение заключается в том, что «аудит – предпринимательская аудиторская деятельность (аудиторских организаций), которая реализует независимые вневедомственные проверки БФО, платежно-расчетной документации, налоговых деклараций и прочих финансовых обязательств экономических субъектов, а также предоставляет аудиторские услуги: постановка, восстановление и ведение бухгалтерского учета, анализ хозяйственно-финансовой деятельности, формирование деклараций о доходах, бухгалтерской отчетности, оценка активов и пассивов организации, консультации по вопросам финансового, банковского, налогового и иного предпринимательского законодательства Российской Федерации, осуществление обучения по профилю своей деятельности»[8, с.15]. В этой формулировке по сути дела передается определение аудита, деятельности аудитора, предоставляется список аудиторских услуг и предмета аудита. Однако, по нашему мнению, каждый объект бухгалтерского учета может подвергаться аудиту.

Таким образом, можно сделать вывод, что в российской и мировой практике сущность дефиниции «аудит» трактуется по-разному. По нашему мнению, аудит – это процесс, посредством которого независимым специалистом осуществляется контроль, проверка и оценка бухгалтерской (финансовой) отчетности, чтобы сформулировать своё мнение о достоверности и соответствии данной отчетности с установленными нормами и законами. Подводя итог, следует сказать, что высококвалифицированный аудиторы на современном этапе времени востребованы, и спрос на данную профессию с каждым годом прогрессирует. Так как аудит способствует решению ряда противоречий, которые возникают у пользователей финансовой информацией.

Список литературы

1. Ажигалиева, А.С. Проблемы управления: теории и практика / А.С. Ажигалиева //Государственное управление. Элек-ый вестник. – 2014. - №46. - С. 6-21
2. Алборов Р.А. Основы аудита: учебное пособие / Р.А. Алборов, Л.И. Хоружий, С.М. Концевая. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2001. – 224 с.
3. Жорина, М.А. Особенности определения аудиторского

риска [Текст] / М.А. Жорина // Аграрная наука, творчество, рост : материалы Междунар. науч.-практ. конф. Т. 1. Перспективы развития учетно-аналитической работы на предприятиях различных отраслей экономики – Ставрополь: АГРУС Ставропольского гос. Аграрного ун-та, 2013.- С.248-251

4. Кубарь М.А. Современные подходы к проведению аудита затрат на производство сельскохозяйственной продукции в отечественной и зарубежной практике [Текст] / М.А. Кубарь // Аудит и финансовый анализ, № 6, 2013. – С. 209-214

5. Кучеров, А. В. Особенности аудита за рубежом [Текст] / А. В. Кучеров, Я. М. Козичева // Молодой ученый. - 2013. -№5. - С. 339-343.

6. Лещенко, И.Б. Современные виды аудита в международной практике/ И.Б. Лещенко// Экономика, управление, финансы: материалы междунар. заоч. науч. конф.. - 2011. - С. 79–81.

УДК 336.225.6 (476.4)

А.А. Курляндчик, старший преподаватель

А.М. Зарифи, студент

УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия», г. Горки, Белоруссия

ОЦЕНКА УРОВНЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ В СПК «РАССВЕТ» ИМ. К.П. ОРЛОВСКОГО

Налоги являются необходимым звеном экономических отношений в обществе с момента возникновения государства. В свою очередь величина налоговых выплат играет важную роль для любого предприятия. В данной статье рассмотрен уровень номинальной и реальной налоговой нагрузки в СПК «Рассвет» им. К.П. Орловского и проведена оценка влияния налоговых обязательств на финансовый результат.

В современных условиях налоговое бремя высоко, льготы несовершенны, эффективность многих из них невелика. Тяжесть налогообложения во всех развитых странах является показательной

характеристикой уровня налогообложения. Однако общепринятой методики определения налоговой нагрузки и уровня налогов нет. Существуют разрозненные показатели, которые в косвенной форме могут давать представление о величине уплачиваемых налогов.

Вопрос совершенствования остается достаточно открытым и требует дальнейших исследований и разработок. Совершенствование налогообложения сельскохозяйственных предприятий должно идти по пути увеличения доли прямых налогов и сборов, связанных с результатами хозяйственной деятельности, и сокращения удельного веса специальных отчислений в Фонд социальной защиты населения, и косвенных налогов (в первую очередь налога на добавленную стоимость).

Введя единый налог для производителей сельскохозяйственной продукции, государство сделало определенно важный шаг на встречу налогоплательщикам, в частности сельскохозяйственных предприятий. Переход на уплату единого налога, может позволить:

- уменьшить количество налоговых платежей, уплачиваемых организациями в бюджет;
- сократить время и упростить технологию расчетов данных платежей;
- обеспечить равномерную налоговую нагрузку, для эффективного функционирования организации;
- избежать штрафных санкций за нарушения при начислении налоговых платежей.

Главной целью совершенствования налоговой системы по нашему мнению, является снижение налоговой нагрузки на предприятие, что позволит увеличить выручку от реализации продукции, повысить финансовую устойчивость хозяйства. Также налоговая система не может функционировать эффективно без учета того влияния, которое налоги оказывают на экономическое и финансовое состояние налогоплательщиков. Налоги оказывают влияние на условия и результаты хозяйственной деятельности предприятия.

В анализе хозяйственной деятельности любого предприятия важную роль играет оценка налоговых обязательств, которая позволяет определить, насколько обременительна существующая налоговая система для экономического субъекта и какую долю ресурсов привлекают на себя платежи в бюджет, то есть определить

налоговую нагрузку предприятия.

Налоговая нагрузка – это одно из понятий, применяемых для оценки влияния налоговых платежей на финансовое состояние предприятия.

Величина налоговой нагрузки зависит от множества факторов – от вида деятельности и формы ее осуществления, налогового режима, организационно-правовой формы предприятия и особенностей налогового и бухгалтерского учета, закрепленных в учетной политике. Количественно налоговая нагрузка может быть измерена отношением общей суммы налоговых изъятий за определенный период к сумме доходов субъекта налогообложения за тот же период.

Реальная налоговая нагрузка предприятия ($НН_p$) представляет собой отношение суммы уплаченных налогов и сборов в бюджет и внебюджетные фонды ($Н_y$) к выручке (валовому доходу) предприятия ($В_n$) и свидетельствует о фактическом участии предприятия в формировании бюджета и внебюджетных фондов:

$$НН_p = \frac{Н_y}{В_n} 100\%$$

Номинальная налоговая нагрузка предприятия ($НН_n$) характеризует фискальный потенциал действующей налоговой системы по отношению к данному субъекту предпринимательства и рассчитывается как отношение суммы начисленных налогов и сборов в бюджет и внебюджетные фонды ($Н_n$) к выручке (валовому доходу) предприятия ($В_n$):

$$НН_n = \frac{Н_n}{В_n} 100\%$$

Распределение налогового бремени между налогоплательщиками опирается на два принципа:

а) увязка налога с получаемыми за счет него благами. Такой подход весьма ограничен, так как отдельные виды государственных расходов (скажем, пособие по безработице) невозможно переложить на пользователей;

б) принцип платежеспособности, согласно которому чем выше доходы лица, чем больше у него способность платить, тем более высоким должен быть налог, которым облагается лицо;

в) в широком смысле слова - бремя, налагаемое любым

платежом.

На основании анализа предлагаемых в экономической литературе подходов к содержанию понятия «налогового бремени» или «налоговой нагрузки» представляется, что этот показатель определяется на уровне хозяйствующего субъекта как отношение показателей уровня налогообложения и соответствующих им финансово-результатирующих показателей, либо величины капитала организации, являющейся следствием динамики финансово-результатирующих показателей.

Рассмотрим уровень налоговой нагрузки на примере СПК «Рассвет» им. К.П. Орловского Кировского района Могилевской области (таблица 1).

Таблица 1 - Оценка уровня реальной и номинальной налоговой нагрузки в СПК «Рассвет» им. К. П. Орловского за 2012-2014 год

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Выручка от реализации продукции, товаров (работ, услуг), млн.руб.	138 767	193 089	233 573
Начисленные налоги и сборы в бюджет и внебюджетные фонды, млн. руб.	28 916	42 721	53 366
Уплаченные налоги и сборы в бюджет и внебюджетные фонды, млн. руб.	12 561	17 530	27 649
Задолженность, млн.руб.	16 355	25 191	25 717
Реальная налоговая нагрузка, %	9,1	9,1	11,8
Номинальная налоговая нагрузка, %	20,8	22,1	22,8

Примечание: таблица составлена автором по данным годовых отчетов СПК «Рассвет» им. К. П. Орловского за 2012-2014гг.

Рассмотрев данные таблицы 1, можно сделать вывод о том, что на протяжении 2012-2014 годов номинальная налоговая нагрузка имела тенденцию увеличения, так в 2012 году по сравнению с 2014 номинальная налоговая нагрузка увеличилась на 2 процентных пункта. Реальная налоговая нагрузка не изменялась в течении 2012 и 2013 годов и составляла 9,1 %, но увеличилась на 2,7 процентных пункта в 2014 году и составила 11,8 %. В течение 2012-2014 гг. в СПК «Рассвет» им. К. П. Орловского наблюдается задолженность в бюджет и внебюджетные фонды.

Для анализа налоговой нагрузки необходимо выявить на каждом этапе хозяйственной деятельности предприятия операции или объекты, приводящие к появлению налоговых обязательств у предприятия.

Об оценке влияния возникших налоговых обязательств на финансовый результат можно говорить только в отношении тех обязательных платежей, которые формируют статьи доходов и расходов предприятия. При этом необходимо установить характер влияния каждого вида обязательных платежей на соответствующие показатели хозяйственной деятельности предприятия, периодичность их возникновения и отражения в учете предприятия в течение календарного года, и определить причины, приводящие к возникновению данных обязательств и определяющие их величину.

Одним из аспектов регулирования налоговой нагрузки является выручка, которая представляет собой произведение количества продукции на цену реализации. Значит, чтобы увеличить выручку необходимо увеличивать объём реализованной продукции, товаров, работ, услуг и цены реализации. При этом следует отметить, что на предприятие увеличение объёма реализации продукции может оказывать положительное и отрицательное влияние. Так увеличение объёма рентабельной продукции приводит к пропорциональному увеличению прибыли. Если же продукция является убыточной, то при увеличении объёма реализации происходит уменьшение суммы прибыли.

Следовательно, СПК «Рассвет» им. К. П. Орловского следует увеличивать объём реализации рентабельной продукции. В растениеводстве для этого можно увеличить посевные площади, однако сделать это на предприятии не представляется возможным, поскольку, если это сделать за счёт сокращения посевов кормовых культур, пастбищ и сенокосов, то в таком случае предприятие вынуждено будет покупать корма на стороне, а это лишние расходы. Поэтому для увеличения объёма продукции предлагаем повысить урожайность культур и продуктивность коров и животных на выращивании и откорме.

Также следует учитывать необходимость снижения налоговой нагрузки на финансы малорентабельных и убыточных сельскохозяйственных субъектов при этом учитывая, что при зачетном методе исчисления НДС его сумма, не начисленная в сельском хозяйстве автоматически перекладывается на следующие производственные звенья – перерабатывающие предприятия. Именно так и происходит при уплате производителями сельхозпродукции единого налога с выручки от реализации. Однако это также проблематично, принимая во внимание

финансовые трудности организаций пищевой и легкой промышленности.

Список литературы

1. Киреева Е.Ф. Налоги и налогообложение: учеб.пособие. / Е.Ф. Киреева. – Минск: БГЭУ, 2012. – 447 с.

УДК 669.713.7

Т.Н. Павлюченко, кандидат экономических наук, доцент

В.В. Лещенко, магистрант

ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I», г. Воронеж, Россия

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОЛОЖЕНИЙ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Принцип разделения власти, закрепленный в Конституции РФ и конституциях(уставах) субъектов Федерации, заключается в контроле финансовой деятельности органов исполнительной власти со стороны Президента и органов представительной власти. В настоящее время органы государственного финансового контроля стали неотъемлемой частью демократического общества, важным элементом управления общественными финансовыми средствами.

Единые правовые и методологические основы осуществления государственного финансового контроля в Российской Федерации установлены Федеральным законом от 07.02.2011 № 6-ФЗ (ред. от 04.03.2014) «Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований». В соответствии с законом, государственный финансовый контроль - это проверка соблюдения органами государственной власти и местного самоуправления, юридическими и физическими лицами финансового законодательства Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, рациональности и эффективности использования государственных финансовых и материальных ресурсов.

В соответствии с указанным законом можно сформулировать следующие функции, выполняемые органами финансового контроля:

- контроль за поступлением и расходованием средств бюджета;
- контроль за использованием государственной и муниципальной собственности, средств бюджетных и внебюджетных фондов;
- контроль эффективности предоставления и законности использования льгот по налогообложению и полученных дотаций;
- пресечение финансовых злоупотреблений и нарушений.

Д.В. Французов [З. с. - 44] отметил, что «...осуществление государством финансовой деятельности охватывает, в том числе деятельность негосударственных коммерческих организаций, предприятий различных форм собственности, иностранных инвесторов и т.д. Следовательно, и финансовый контроль охватывает не только финансовую деятельность государственных, муниципальных, но и опосредованно деятельность других организаций, физических лиц, граждан, занимающихся предпринимательской деятельностью в целях поддержания законности и правопорядка в сфере финансов».

В современной интегрированной глобальной экономике невозможно построить систему финансового контроля без учета опыта западных стран. По нашему мнению, наибольшее значение имеет изучение действующей практики контроля, сложившегося в таких экономически-развитых странах, как Япония, Германия, Франция, США.

В Японии органом, осуществляющим финансовый контроль, является государственная ревизионная палата, которая наделена статусом независимости от законодательной, исполнительной и судебной ветвей власти. Анализируя полномочия ревизионной палаты в финансово-экономической сфере, можно выделить два взаимосвязанных направления:

- контроль в сфере учета государственных финансов;
- ревизия отчетов об исполнении бюджета.

Государственная ревизионная палата контролирует ведение учета государственных финансов с помощью проведения ревизий бухгалтерской отчетности министерств, ведомств и организаций,

которые получают или используют средства национального бюджета для обеспечения надлежащего уровня ведения учета.

Внешнему контролю и государственному регулированию, подлежит финансово-хозяйственная деятельность предприятий Германии. Функции финансового контроля выполняет Федеральное Министерство финансов, которое разрабатывает финансовую, валютную, налоговую и кредитную политику, составляет проект бюджета и среднесрочного финансового плана и контролирует его исполнение.

Федеральная счетная палата Германии ведет контроль всех федеральных предприятий, страховых компаний, частных предприятий с долей государственной собственности более 50% и остальных организаций, если те распоряжаются средствами государства. Счетная палата Германии выполняет следующие функции:

- сверяет соответствие доходов и расходов, предусмотренных бюджетом;
- контролирует соблюдение установленных законом принципов и норм исполнения бюджета;
- обобщает результаты проверки деятельности предприятий, обладающих правосубъектностью [4, с. - 12].

Счетные палаты 16 федеральных земель Германии являются самостоятельными и независимыми друг от друга органами финансового контроля. Из-за переплетения финансовых систем, важную роль играет их тесное сотрудничество [2, с. 68].

Контроль за деятельностью государственных предприятий Франции (доля которых примерно 20%), подразделяют на две разновидности:

- внешний контроль, осуществляемый Счетной палатой и ее региональными подразделениями.
- внутренний контроль, который ведут финансовые контролеры предприятий и администраций, государственные бухгалтеры и Генеральная инспекция финансов.

Внешний контроль осуществляется со стороны счетной палаты и Министерства Финансов. Имея иерархическую структуру подчиненности, Счетная палата проверяет и оценивает все государственные счета, осуществляемые бухгалтериями и администрациями предприятий, выдает постановления, в которых отмечаются не только недостатки работы государственных

объектов, но и решение о возмещении ущерба, нанесенного государству.

Счетная палата выполняет двойной контроль:

а) судебный - по индивидуальным счетам управления главных государственных бухгалтеров;

б) административный, проверяет соответствие элементов государственных счетов.

Как объяснял В.В. Чхиквадзе: «...Полномочия Счетной палаты Франции, осуществляющей лишь последующий контроль за использованием бюджетных ассигнований, распространяются в силу особенностей французской системы финансового управления только на государственных бухгалтеров и не касаются действий распорядителей кредитов. Счетная палата не предписывает распорядителям кредита совершать определенные действия, но, изучая их отчетность, она высказывает свое мнение по поводу их деятельности и сигнализирует о тех отклонениях, которые они могли допустить» [1. с. - 291].

Генеральная финансовая инспекция – это орган государственного контроля при Министерстве финансов. Она проверяет, в виде внезапных проверок на местах, финансовое управление государственных бухгалтеров высших и низших уровней, а также государственный учет по исполнению бюджета.

Важную роль в управлении централизованными финансовыми ресурсами кроме правительства и Министерства финансов, выполняют специализированные государственные образования, такие как Банковская контрольная комиссия, которая состоит из 6 человек, Национальный кредитный совет, который занимается контролем кредитов и банков (определяет условия кредита, минимальные и максимальные банковские резервы и т.д.) и Комиссия экономического и регионального развития страны.

Для Российской Федерации особый интерес представляет американская модель организации финансового контроля. Анализ которой важен тем, что она отражает организационные формы и методы функционирования финансово-контрольных механизмов в рамках президентской формы государственного устройства.

Особенностью американской модели финансового контроля является гибкость, самостоятельность, и относительная автономность, контрольных подсистем на федеральном уровне, уровне штатов и муниципальных образований, каждая из которых

опирается на соответствующую законодательно-правовую базу. Система государственных финансов США исторически отличалась значительной обособленностью и автономией подсистем, что привело к различиям в принципах организации бюджетов федерации, штатов и местных органов. Между бюджетами федерации и штатов имеются четкие границы по источникам доходов и целевой структуре расходов. Денежные потоки в системе государственных финансов, являющиеся предметом государственного финансового контроля, осуществляются по следующим основным направлениям:

- из федерального бюджета - в бюджеты штатов и местные бюджеты;
- из бюджетов штатов - в местные бюджеты;
- из местных бюджетов - в бюджеты штатов;
- между местными бюджетами.

Список литературы

1. Годме П.М. Финансовое право (пер. с франц.) / П.М. Годме. - М., 2008. С. 291
2. Кузьмин И.Ю. Бюджетно-финансовый контроль за рубежом / И.Ю. Кузьмин // Аудиторские ведомости. – 2007. - № 10. – с. 65 – 72.
3. Французов Д.В. Государственный финансовый контроль / Д.В. Французов // Финансы и кредит. – 2014. - № 2. – с. 44 - 45.
4. Чхиквадзе В.В. Государственный финансовый контроль в зарубежных странах / В.В. Чхиквадзе // www.kaktam.info

УДК 336.741

А.И. Осипова, кандидат экономических наук, доцент

Ю.В. Луганская, студент

*ФГБОУ ВО «Донской государственный аграрный университет»,
Ростовская область, п. Персиановский, Россия*

ТЕОРИИ И КОНЦЕПЦИИ ПРОИСХОЖДЕНИЯ ДЕНЕГ

В данной статье рассматривается суть и значение развития различных концепций теории денег. Существует много различных

между собой теорий денег и многие из них не используются на данный момент, но, не смотря на это, каждая из них внесла огромный вклад в развитие экономики страны в целом.

В современном мире деньги рассматриваются как специфический товар, который является универсальным эквивалентом стоимости других товаров и услуг. Деньги выполняют очень большую роль. В связи с этим важно знать, как можно регулировать денежное обращение, какое воздействие оно оказывает на экономику страны и какова эволюция денежной теории. Развитие и совершенствование теорий денег определяется экономическими и политическими условиями. Каждая денежная теория ставила перед собой определенные задачи, которые требовали решение и тем самым влекли за собой развитие хозяйственных отношений. Но так же важно отметить то, что некоторые теории возникают, получают подтверждение и господствуют, а есть и теории, напротив, не получившие распространения, поскольку практика опровергает их. Выделяют две важнейшие концепции происхождения денег. Но ученые толкуют эти концепции по-разному. Некоторые определяют рациональную и эволюционную, другие говорят о меновой и воспроизводственной. Несмотря на эти различия, суть этих подходов одинакова.

Сначала рассмотрим рационалистическую концепцию. Цель этой концепции заключается в том, что здесь деньги выступают упрощением процесса обмена. Но важен еще тот факт, что деньги стали законным средством обмена. Поэтому, если закон придает деньгам эту силу, то он так же может сделать их бесполезными. Данная концепция просуществовала до середины XIX века.

Следующей концепцией является эволюционная. Она была разработана К. Марксом. Суть ее состоит в том, что деньги – это результат общественного разделения труда и развитие товарного обмена, а также деньги – это исторически определенная форма экономических отношений между людьми. На сегодняшний день эта концепция не господствует. Но стоит отметить, что в связи с финансовым кризисом и единствами мирового рыночного хозяйства ученым приходится обращаться к анализу возникновения денег с взгляда эволюционного подхода. Сегодня такое объединение двух концепций является недостаточно

убедительным. Так же следует учесть тот факт, что рыночная экономика развивается очень быстро и, следовательно, ее законы тоже будут вырабатываться и видоизменяться.

В научной литературе выделяют четыре основных подхода о происхождении денег. Это следующие теории: товарная, металлическая, номинальная и количественная[1].

Товарная концепция относится к трудам А. Смита. Он считал, что деньги – это товар. Эта концепция является устаревшей, так как сравнивает деньги с товаром. Но следует отметить то, что здесь речь идет о необходимых затратах труда. Эту теорию не удавалось опровергнуть более двухсот лет. В последнее время в экономике появилась информационная теория денег. Она представляет собой формулирование стоимости товаров и стоимости рабочей силы через определенный эквивалент, который имеет форму информационных единиц, и в свою очередь, свойства этих единиц не имеют ничего общего с экономической сущностью денег.

Одним из первых представителей металлической теории был ученый Н. Орем. Суть этой теории заключалась в том, что золото и серебро, по своей сути, уже являлись деньгами. Именно в этот период такое понятие денег приобрело наибольшее значение. В дальнейшем, эта концепция была олицетворена в золотодевизный стандарт, которая легла в основу номиналистической теории денег. И не смотря на то, что эта концепция исчерпала себя, в 1960-х годах возникла неометаллическая концепция, решавшая проблему по обмену долларовых купюр на золото.

В XVII-XVIII вв. широкое применение получила номиналистическая теория. Для этой теории деньги не имели наружной стоимости. Так же они считали, что появление денег связано с усилением обмена, или из инициативы государства. Именно в этой теории деньги потеряли связь с золотом и серебром и уже ничего совместного с товаром не имели. Полное отображение номиналистической теории проявилось в государственной теории денег, возникшей в начале XX в. Основоположником был Г. Кнапп, который считал, что стоимость денег имеет номинальное значение и главная их функция состоит в исполнении платежей.

Даже если и учитывать тот факт, что номиналистическая теория не воплотила себя, зато наблюдается ее практическая важность, так как она всегда служила решению политических и экономических задач, а так же создала предпосылки для

возникновения кредитных денег, то есть создала фундамент для количественной теории. В свою очередь, эта теория строится в зависимости от уровня товарных цен от количества денег в обращении и главной функцией денег здесь выдвигается функция обращения. На сегодняшний день, именно эта концепция считается универсальной, так как именно она существует в различных вариантах. К ней принадлежат государственная теория денег, банковская и денежная школы.

В конце XIX в. сформировалась неоклассическая теория. Основной ее составляющей была количественная теория. В данной теории выделяют следующие подходы: транзакционный подход и кембриджская версия.

Транзакционный подход предполагал то, что деньги обуславливаются такими факторами, как скорость обращения денег, количеством товаров, суммой банковских депозитов и скоростью депозитно-чекового обращения. Кембриджский вариант делал акцент на накопление денег у хозяйствующих субъектов[3].

В 1920-х годах количественная теория уступила место кейнсианской теории. Это теория появилась в связи с мировым кризисом 1930-х годов. Важной составляющей кейнсианской теории является необходимость государственного регулирования рыночной экономики. Кейн полагал, что если государство будет вмешиваться в развитие экономики, то это поможет в устранении кризиса, понижении безработицы и повышении роста темпов производства. И не смотря на все плюсы кейнсианской теории и усилия некейнсианской школы, появляется количественная теория денег в форме монетаризма. В соответствии с этой теорией, количество денег в обращении является важным фактором в развитии экономики. С 1970-х годов теория монетаризма приобрела важное значение в большинстве стран мира. Но также некоторые ученые относились к этой теории критически, и не смотря на это, монетаризм является ярким примером практического использования, что позволило в 1980-х годах преодолеть экономический кризис в Америке. На сегодняшний день теория монетаризма является не однородной[2].

Рассматривая вышеперечисленные теории денег, можно сделать вывод о том, что все они решали одну и ту же проблему – обеспечение стабильности денег и влияние денег на развитие экономики в целом. Из этого следует, что наиболее стойкими

оказались те, которые внесли наибольший вклад в развитие экономики и устойчивое денежное обращение. Но количественная теория является ведущей теорией. Это связано с тем, что в этой теории представляются широкие возможности методов осуществления монетарной политики. Следует отметить то, что если использовать богатый исторический опыт и практику управления денежной сферы, то можно приспособить эти методы к современному развивающемуся рынку.

Список литературы

1. Белоглазова, Г.И. Деньги, Кредит, Банки: учебник [Текст] / Под ред. Г.И. Белоглазовой. – М.: Высшее образование, Издательство Юрайт, 2009. – С. 121-125
2. Брю, С.Л. Макконнелл К.Р. Экономикс: учебник. [Текст] / С.Л. Брю, К.Р. Макконнелл. – М.: ИНФРА-М, 2001. – С.342-353
3. http://studme.org/bankovskoe_delo/teorii_deneg

УДК 336.201.2:631.5(476.1)

Е.А. Молчанова, старший преподаватель
Е.В. Бельченко, студент

УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия», г. Горки, Белоруссия

АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «БОРИСОВСКАЯ АГРОПРОМТЕХНИКА»

Анализ платежеспособности позволяет изучить и оценить способность предприятия генерировать денежные средства в размере и в сроки, необходимые для осуществления планируемых расходов. Такой анализ необходим не только для самого предприятия с целью оценки и прогнозирования его дальнейшей деятельности, но и для его партнеров и потенциальных инвесторов.

Одним из показателей, характеризующих финансовое положение организации, является платежеспособность –

возможность наличными денежными ресурсами своевременно погашать свои платежные обязательства.

Платежеспособность организации определяется на конкретную дату или за исследуемый период времени. В общем, виде платежеспособность характеризуется способностью погашения текущих финансовых обязательств.

Для оценки платежеспособности в краткосрочной перспективе используются следующие коэффициенты:

1) текущей ликвидности ($K_{т.л.}$):

$$K_{т.л.} = KA / KO \quad (1)$$

где KA – краткосрочные активы;
KO – краткосрочные обязательства.

Нормативное значение коэффициента текущей ликвидности в сельском хозяйстве 1,5. Коэффициент текущей ликвидности показывает общую обеспеченность организации собственными оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств организации. Для финансовой устойчивости предприятия этот коэффициент должен быть выше норматива и его рост рассматривается как благоприятная тенденция.

2) промежуточной ликвидности ($K_{пр.л.}$):

$$K_{пр.л.} = (ДС + КФВ + КДЗ + ПКА) / KO \quad (2)$$

где ДС – денежные средства и их эквиваленты;
КФВ – краткосрочные финансовые вложения;
КДЗ – краткосрочная дебиторская задолженность;
ПКА – прочие краткосрочные активы;
КО – итог раздела V бухгалтерского баланса краткосрочные обязательства.

Теоретически нормальной границей этого показателя считается 0,7 – 1,0. Коэффициент промежуточной ликвидности характеризует ожидаемую платежеспособность предприятия на период равный средней продолжительности одного оборота дебиторской задолженности.

3) абсолютной ликвидности ($K_{абсл.}$) рассчитывается как отношение суммы краткосрочных финансовых вложений и

денежных средств и их эквивалентов к краткосрочным обязательствам по следующей формуле:

$$K_{\text{абсл}} = (KФВ + ДС) / КО \quad (3)$$

где КФВ – краткосрочные финансовые вложения;

ДС – денежные средства и их эквиваленты;

КО – краткосрочные обязательства.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена немедленно, и рассчитывается как отношение высоколиквидных активов к краткосрочным обязательствам субъекта хозяйствования. Значение коэффициента абсолютной ликвидности должно быть не менее 0,2.

Нами был произведен расчет данных коэффициентов на основе годовой отчетности ОАО «Борисовская Агропромтехника». Результаты расчетов представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели платежеспособности ОАО «Борисовская Агропромтехника»

Наименование показателя	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Нормативное (теоретическое) значение
Коэффициент текущей ликвидности	1,43	2,03	1,34	1,5
Коэффициент промежуточной ликвидности	1,2	1,8	1,3	0,7-1
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,02	0,02	0,02	0,2

Примечание: таблица составлена автором по данным годовых отчетов за 2012–2014 гг.

Как видно из таблицы 1, коэффициент текущей ликвидности к 2014 году уменьшился и составил 1,34. Если производить расчет показателя по такой схеме, то почти каждое предприятие, накопившее большие материальные ценности, даже часть которых трудно реализовать, оказывается платежеспособным. Поэтому банки и другие инвесторы отдают предпочтение коэффициенту промежуточной ликвидности, при исчислении которого производственные запасы в расчет не принимаются. На анализируемом предприятии значение данного показателя превышает норматив. На конец 2014 года он составил 1,3, т. е. предприятие способно погашать свои текущие обязательства в случае возникновения сложностей с реализацией продукции.

Платежеспособность предприятия считается нормальной, если оно в любой момент только за счет денежных средств может

погасить не менее 20% имеющейся задолженности. В нашем случае коэффициент абсолютной ликвидности составляет 0,02 на конец 2014 года, что свидетельствует о том, что ОАО «Борисовская Агропромтехника» может погасить лишь малую часть своей краткосрочной задолженности в ближайшее время, т.е. предприятие не в полной мере обеспечено средствами для своевременного погашения наиболее срочных обязательств за счет наиболее ликвидных активов.

Коэффициент платежеспособности по всем годам более 1, за анализируемый период он составил 1,3. Таким образом, можно сделать вывод, что наблюдается увеличение платежеспособности данного предприятия.

По мнению многих отечественных и зарубежных авторов наиболее важными при оценке финансового состояния организации считаются коэффициенты ликвидности, в том числе коэффициент текущей ликвидности. Он присутствует в методиках как западных, так и отечественных экономистов. Показатель текущей ликвидности является одним из самых важных, поскольку недостаточная ликвидность может означать неуплату долговых обязательств организации. Повышение текущей ликвидности предприятия является чрезвычайно важной задачей улучшения финансово-экономического состояния предприятия.

В рассматриваемом периоде в ОАО «Борисовская Агропромтехника» коэффициент текущей ликвидности уменьшился и составил на конец периода 1,34. Проанализируем, за счет каких факторов этот показатель изменился от 1,43 до 1,34. Анализ проведен на основании детерминированного факторного анализа по следующим формулам:

$$K_{т.л.2012} = \frac{КА_{2012}}{КО_{2012}} \quad (4)$$

$$K_{т.л.усл.} = \frac{КА_{2014}}{КО_{2012}} \quad (5)$$

$$K_{т.л.2014} = \frac{КА_{2014}}{КО_{2014}} \quad (6)$$

где $K_{т.л.2012}$; $K_{т.л.2014}$; $K_{т.л.усл.}$ – коэффициент текущей ликвидности соответственно за 2012 г. и 2014 г. и условный;

$КА_{2012}$, $КА_{2014}$ – краткосрочные активы соответственно за 2012 г. и 2014 г.;

$КО_{2012}$, $КО_{2014}$ – краткосрочные обязательства соответственно за 2012 г. и 2014 г.

Таблица 2 – Динамика показателей, влияющих на коэффициент текущей ликвидности

Показатели	2012г.	2014г.	Отклонение (+,-)
Краткосрочные активы, млн. руб.	23 432	51 989	+28 557
Краткосрочные обязательства, млн. руб.	16 381	38 681	+22 300

Примечание: собственная разработка автора по данным годовых отчетов за 2012–2014 гг.

На основании данных таблицы 2 можно сделать вывод, что краткосрочные активы ОАО «Борисовская Агропромтехника» за 2014 г. увеличилась по сравнению с 2012 г. на 28557 млн. руб. и краткосрочные обязательства – на 22300млн. руб.

Для определения изменений коэффициента текущей ликвидности за счет каждого показателя, можно воспользоваться способом цепной подстановки по следующему алгоритму:

$$\Delta K_{т.л.КА} = K_{т.л.усл} - K_{т.л.2012} \quad (7)$$

$$\Delta K_{т.л.КО} = K_{т.л.2014} - K_{т.л.усл} \quad (8)$$

где $\Delta K_{т.л.КА}$ - отклонение коэффициента текущей ликвидности за счет изменения краткосрочных активов.

$\Delta K_{т.л.КО}$ - отклонение коэффициента текущей ликвидности за счет изменения краткосрочных обязательств.

Полученные результаты приведены в таблице 3.

Таблица 3 – Влияние факторов на коэффициент текущей ликвидности

Коэффициент текущей ликвидности		Отклонение (+, -)	В том числе за счет:	
2012 г.	2014 г.		краткосрочных активов	краткосрочных обязательств
1,43	1,34	-0,09	1,74	-1,83

Примечание: собственная разработка автора

Таким образом, в период с 2012 по 2014 год коэффициент текущей ликвидности уменьшился на 0,09, в том числе за счет роста краткосрочных активов – увеличился на 1,74, а за счет увеличения краткосрочных обязательств – уменьшился на 1,83.

В связи с этим, для увеличить коэффициент текущей ликвидности мы предлагаем данному предприятию снижать краткосрочную кредиторскую задолженность.

Список литературы

1. Савицкая, Г.В. Анализ производственно-финансовой деятельности сельскохозяйственных предприятий [Текст]: учебник / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА–М, 2007. – 368 с.

УДК 338.43

Лукьянова М.Т., кандидат экономических наук, доцент
ФГБОУ ВО «Башкирский государственный аграрный университет», г. Уфа, Республика Башкортостан, Россия

АНАЛИЗ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЦЕН НА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЕ ТОВАРЫ

Система международной торговли сельскохозяйственной продукцией, в том числе продовольствием, в настоящее время претерпевает коренные изменения под воздействием тенденций к ослаблению чрезмерной государственной поддержки и протекционизма во многих странах, особенно развитых.

Одним из важнейших факторов обеспечения доступности продовольствия для населения является его цена. Именно она иногда делает товар недоступным для большинства потенциальных потребителей.

Для России, где основой экономической стратегии стала концепция интеграции национальной экономики в мировую, разработка политики продовольственной безопасности должна максимально учитывать опыт стран с развитым сельским хозяйством и наличием эффективно функционирующих международных организаций в области выработки и осуществления механизма проведения стратегии продовольственной безопасности. [5]

Данные таблицы 1 отражают динамику средних потребительских цен на отдельные виды продовольственных товаров и показывают резкий ценовой рост по таким основным видам продовольствия, как говядина с 52,7 руб./кг в 2000 г. до 244,6 руб./кг в 2013 г. в РФ и с 47,7 руб./кг в 2000 г. до 244,5 руб./кг 2013 г. в РБ; масло сливочное – с 69,1 руб./кг в 2000 г. до 308,9 руб./кг в

2013 г. в РФ и с 60,5 руб./кг в 2000 г. до 262,6 руб./кг 2013 г. в РБ; молоко цельное – с 9,7 руб./кг в 2000 г. до 38,6 руб./кг в 2013 г. в РФ и с 7,9 руб./кг в 2000 г. до 34,3 руб./кг 2013 г. в РБ; и т.д.

Таблица 1 Средние потребительские цены на отдельные виды продовольственных товаров (на конец года; рублей за килограмм)

Виды продовольственных товаров		Годы						2013 г. в % к 2000 г.
		2000	2005	2010	2011	2012	2013	
Говядина (кроме бескостного мяса)	РФ	52,7	115,8	197,6	234,5	248,5	244,6	464,1
	РБ	47,7	99,5	172,4	235,4	246,9	244,5	512,6
Свинина (кроме бескостного мяса)	РФ	58,5	131,6	198,4	210,9	220,1	214,2	366,2
	РБ	45,1	103,2	166,4	184,5	206,0	195,7	433,9
Куры (кроме куриных окорочков)	РФ	48,8	81,4	105,1	103,6	117,3	107,0	219,3
	РБ	44,8	71,3	93,2	92,7	105,6	92,5	206,5
Колбаса вареная первого сорта	РФ	78,0	142,9	236,0	270,3	288,2	302,9	388,3
	РБ	77,0	155,8	263,1	268,2	287,6	297,0	385,7
Масло сливочное	РФ	69,1	102,4	239,6	256,5	260,8	308,9	447,0
	РБ	60,5	86,4	201,7	216,3	219,5	262,6	434,0
Масло подсолнечное	РФ	23,2	40,1	72,6	76,8	78,5	75,5	325,4
	РБ	18,4	38,5	67,8	72,1	75,6	72,0	391,3
Молоко цельное пастеризованное, за литр	РФ	9,7	17,4	32,0	32,5	33,9	38,6	397,9
	РБ	7,9	13,8	27,5	27,6	29,2	34,3	434,2
Сыры сычужные твердые и мягкие	РФ	85,2	138,7	263,2	273,4	272,6	326,9	383,7
	РБ	77,1	131,2	263,9	266,9	270,9	321,5	417,0
Яйца куриные, за десяток	РФ	16,6	24,5	38,6	41,3	43,3	56,0	337,3
	РБ	14,8	21,9	33,8	36,8	38,8	49,1	331,8
Сахар-песок	РФ	15,6	19,7	40,6	30,2	31,6	32,3	207,1
	РБ	14,2	17,8	38,1	27,3	29,4	31,1	219,0
Мука пшеничная	РФ	8,1	11,9	21,5	19,8	25,2	26,8	330,9
	РБ	7,4	10,7	17,7	17,5	22,6	24,8	335,1
Хлеб и булочные изделия из пшеничной муки 1 и 2 сорта	РФ	12,2	22,2	42,6	45,4	50,5	55,1	451,6
	РБ	12,8	20,5	41,9	46,4	53,8	56,4	440,6
Изделия макаронные из пшеничной муки высшего сорта	РФ	17,5	25,7	44,8	46,2	48,9	50,7	289,7
	РБ	14,2	19,6	32,8	34,4	38,3	38,7	272,5
Картофель	РФ	5,2	9,7	28,9	14,3	16,1	23,2	446,2
	РБ	6,3	8,7	28,8	11,9	14,4	19,5	309,5

Анализ динамики индексов потребительских цен (таблица 2) также выявил основной прирост по показателям основных, жизненно необходимых видов продуктов питания. Особо следует отметить ценовой прирост по таким видам продуктов, как масло подсолнечное, крупа и бобовые, макаронные изделия. [5]

Ключевой проблемой повышения уровня продовольственной безопасности является, прежде всего, стабилизация аграрного производства и дальнейшее его развитие, изменение его структуры

в соответствии с рыночным спросом, повышение качества продукции АПК.

Таблица 2 Индексы потребительских цен на отдельные группы продовольственных товаров (декабрь к декабрю предыдущего года, %)

Виды продовольственных товаров		Годы						Отклонение, +/-
		2000	2005	2010	2011	2012	2013	
Продовольственные товары - всего	РФ	117,9	109,6	112,9	103,9	107,5	107,3	-10,6
	РБ	116,9	109,0	114,5	104,2	108,5	105,8	-11,1
из них:								
мясопродукты	РФ	128,3	118,6	105,3	109,2	108,3	97,0	-31,3
	РБ	120,7	118,1	104,2	113,5	107,9	98,6	-22,1
рыбопродукты	РФ	128,4	113,1	104,6	111,3	102,8	107,0	-21,4
	РБ	125,0	109,0	100,6	113,2	100,8	106,7	-18,3
масло сливочное	РФ	104,1	108,2	123,3	106,6	103,0	118,6	14,5
	РБ	101,8	108,4	126,5	103,0	99,1	118,9	17,1
масло подсолнечное	РФ	90,7	102,1	127,6	104,6	103,4	97,0	6,3
	РБ	82,6	102,4	134,1	103,2	104,1	95,8	13,2
молоко и молочная продукция	РФ	121,1	110,5	116,7	106,3	104,4	113,1	-8
	РБ	117,0	111,1	124,0	101,2	104,1	116,2	-0,8
яйца	РФ	111,7	86,1	113,2	106,2	105,1	128,8	17,1
	РБ	104,7	86,9	116,6	107,7	104,4	119,7	15
сахар	РФ	170,7	99,9	122,5	74,5	106,0	102,6	-68,1
	РБ	169,0	97,8	122,0	71,0	107,7	107,1	-61,9
хлеб и хлебобулочные изделия	РФ	116,5	103,0	107,6	108,9	112,0	105,9	-10,6
	РБ	124,7	103,2	108,7	110,1	117,1	110,3	-14,4
крупа и бобовые	РФ	83,6	100,2	158,8	92,0	93,0	103,2	19,6
	РБ	90,4	94,8	164,9	84,7	97,1	103,2	12,8
макаронные изделия	РФ	108,4	101,9	104,7	103,4	107,6	104,7	-3,7
	РБ	104,4	96,2	106,6	102,6	109,1	103,3	-1,1

Решение всех взаимосвязанных задач может быть обеспечено сочетанием системы государственных мер с использованием внутренних резервов отраслей, предприятий и хозяйств агропромышленного комплекса на основе их адаптации к рыночным условиям хозяйствования. [1, 7]

Для этого необходимо:

- обеспечить сбалансированное функционирование агропромышленного комплекса и его важнейшей отрасли – сельского хозяйства – в режиме расширенного воспроизводства, как в обычных, так и экстремальных ситуациях, в сочетании с взаимовыгодным внешнеэкономическим сотрудничеством и международной кооперацией производства, с целью повышения уровня потребления основных продуктов питания;

- рационализировать структуру внешней торговли продовольствием и сельскохозяйственным сырьём,

предусматривающую максимально допустимый уровень удовлетворения ими внутренних потребностей страны за счет импорта с учетом использования принятых в международной практике торговли защитных мер по отношению к отечественным товаропроизводителям;

- сохранить единое экономическое пространство страны, развивать межрегиональные продовольственные и сырьевые связи, обеспечивающие соблюдение общегосударственных интересов, исключая региональный сепаратизм и способствующие функционированию единого российского рынка продовольствия и сельскохозяйственного сырья, его интеграции в общий мировой аграрный рынок;

- создать необходимые правовые и организационно-экономические условия, исключая криминализацию в системе производства и особенно сбыта продовольствия и сельскохозяйственного сырья;

- обеспечить действенность государственного регулирования экономических процессов, связанных с производством, сбытом и использованием сельскохозяйственного сырья, способного гарантировать нормальное функционирование отечественного продовольственного рынка. [4]

Нельзя забывать о тех факторах, которые ослабляют продовольственную безопасность – слабая инвестиционная привлекательность отечественного реального сектора экономики и конкурентоспособность отечественной продукции, а также зависимость важнейших сфер экономики от внешнеэкономической конъюнктуры; отставание от развитых стран в уровне технологического развития отечественной производственной базы, различия в требованиях к безопасности пищевых продуктов и организации системы контроля их соблюдения; неблагоприятные климатические изменения, колебания рыночной конъюнктуры и применение мер государственной поддержки в зарубежных странах. [2, 6]

В этих условиях мы считаем необходимым рекомендовать создание таких условий для самообеспечения региона продовольствием, как развитие конкурентоспособных предприятий и организаций агропромышленного комплекса, осуществление действенной государственной поддержки отечественных товаропроизводителей, регулирование внутреннего

продовольственного рынка и внешней торговли сельскохозяйственной продукцией, сырьем и продовольствием, формирование государственных резервов на уровнях региона, муниципального образования.

В условиях глобализации мировой экономики международная торговля выступает фактором, определяющим развитие и конъюнктуру рынка продовольственных товаров.

В 2013 г. по сравнению с 2010 г. экспорт со странами Дальнего Зарубежья увеличивается в динамике на 34,3%, а импорт – 40,0%. Лидирующие позиции по экспорту и импорту занимает Центральный федеральный округ. Приволжский федеральный округ занимает второе место по внешнеторговой деятельности по Российской Федерации. Республика Башкортостан в составе Приволжского федерального округа занимает 3 место (2763,7 млн. дол. США) по стоимости экспортируемой продукции, после Республики Татарстан и Самарской области и 5 место (371,8 млн. дол. США) по стоимости импортируемой продукции со странами СНГ; 2 место (10344,5 млн. дол. США) по стоимости экспортируемой продукции, после Республики Татарстан и 4 место (1007,8 млн. дол. США) по стоимости импортируемой продукции со странами Дальнего Зарубежья.

Анализ динамики индексов средних цен и физического объема экспорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья Российской Федерации представлены в таблице 3.

Резкий экспортный ценовой рост по таким основным видам продовольствия, как мяса с 1088 дол. США/т в 2000 г. до 5931 дол. США/т в 2013 г.; масло сливочное – с 1378 дол. США/т до 4256 дол. США/т; масло подсолнечное – с 419 дол. США/т до 1085 дол. США/т; готовые или консервированные продукты из мяса – 1524 дол. США/т до 2654 дол. США/т и т.д. также выявил основной прирост по показателям основных, жизненно необходимых видов продуктов питания.

Особо следует отметить импортный ценовой прирост по таким видам продуктов, как мяса, рыба свежая и мороженая, масло подсолнечное, готовые или консервированные продукты из мяса, макаронные изделия.

Таблица 3 Индексы средних цен и физического объема экспорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья Российской Федерации (в процентах к предыдущему году)

	2012 г.						2013 г.					
	Индекс средних цен			Индекс физического объема			Индекс средних цен			Индекс физического объема		
	Во все страны	из них		Во все страны	из них		Во все страны	из них		Во все страны	из них	
		в страны СНГ	в страны дальнего зарубежья		в страны СНГ	в страны дальнего зарубежья		в страны СНГ	в страны дальнего зарубежья			
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	99,4	99,9	99,2	125,3	98,2	137,6	98,2	98,5	98,1	98,5	116,0	92,6

Список литературы

1. Лукьянова М.Т. Современное состояние внешнеэкономической деятельности Российской Федерации и Республики Башкортостан. / М.Т. Лукьянова //Аграрная наука в инновационном развитии АПК Материалы международной научно-практической конференции, посвящённой 85-летию Башкирского государственного аграрного университета, в рамках XXV Международной специализированной выставки «Агрокомплекс - 2015». Башкирский государственный аграрный университет. 2015. С. 169-172.

2. Шаманский С.А. Продовольственная безопасность и независимость Российской Федерации./ С.А. Шаманский, М.Т. Лукьянова //50 лет на службе экономической науке. Кликич Л.М., Аскарлов А.А., Галиев Р.Р. сборник научных статей, приуроченный к 50-летию образования кафедры "Экономика аграрного производства". Министерство сельского хозяйства РФ, Башкирский государственный аграрный университет, Экономический факультет, Кафедра Экономики аграрного производства. Уфа, 2014. С. 417-420.

3. Шаманский С.А. Продовольственная безопасность России / С.А. Шаманский, М.Т. Лукьянова //Земельная реформа и эффективность использования земли в аграрной сфере экономики сборник статей Всероссийской научно-практической конференции. Министерство сельского хозяйства РФ, Министерство сельского

хозяйства РБ, Российский гуманитарный научный фонд, Академия наук РБ, ФГБОУ ВПО Башкирский государственный аграрный университет; отв. за выпуск Чудов И.В.. 2014. С. 257-261.

4. Антонова А.А. Перспективы развития АПК Республики Башкортостан. / А.А. Антонова, И.И. Фазрахманов // Молодежная наука и АПК: проблемы и перспективы материалы IV Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых. Министерство сельского хозяйства РФ, Министерство сельского хозяйства РБ, Министерство образования РБ, Башкирский государственный аграрный университет, Совет молодых ученых университета. 2011. С. 177-179.

5. Габдрахманова Л.Р., Фазрахманов И.И. Сельское хозяйство Республики Башкортостан: состояние и перспективы развития./ Л.Р. Габдрахманова, И.И. Фазрахманов // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2011. № 4. С. 68-71.

6. Галиев Р.Р. Проблемы продовольственного обеспечения и землепользования в Башкортостане./ Р.Р. Галиев // Экономика региона. 2015. № 1 (41). С. 183-196.

7. Галиев Р.Р. Продовольственная обеспеченность: особенности использования ресурсов в аграрной сфере Республики Башкортостан./ Р.Р. Галиев // Вестник БГАУ. 2015. № 1 (33). С. 121-125.

УДК 336.113.12

Г.В. Исаева, кандидат экономических наук, доцент

Н.В. Кулешов, студент

ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный аграрный университет», г. Новосибирск, Россия

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена рассмотрению различных классификаций факторов, влияющих на финансовое состояние предприятия. Наглядно представлена систематизация работ российских ученых в сфере финансового анализа по данному вопросу.

На сегодняшний день нецелесообразно контролировать деятельность предприятия, полагаясь лишь на документацию финансовой отчетности. Данная отчетность является информационной базой для целостной оценки финансового состояния предприятия, которая позволяет определить текущее финансовое положение организации, выявить изменения по сравнению с предыдущим периодом, спрогнозировать краткосрочную и долгосрочную перспективы состояния финансовых ресурсов.

Финансовое состояние – важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия. Оно определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров по финансовым и другим отношениям [5, с. 1].

Основная цель оценки финансового состояния предприятия – это определение степени устойчивости субъекта перед неожиданными изменениями рыночной конъюнктуры.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным. При устойчивом положении предприятие своевременно осуществляет платежи, финансирует деятельность на расширенной основе, переносит изменения рыночной конъюнктуры.

При неустойчивом финансовом состоянии нарушается платежный баланс, но сохраняется возможность восстановления равновесия платежных средств и платежных обязательств за счет привлечения временно свободных источников средств в оборот предприятия (резервного фонда, фонда накопления и потребления), кредитов банка на временное пополнение оборотных средств.

При кризисном состоянии предприятие находится на грани банкротства, не может выполнить свои обязательства перед кредиторами, поставщиками ресурсов, производственным персоналом [5, с. 2-4].

Отсюда возникает вопрос о том, какие факторы оказывают влияние на финансовое состояние предприятия и на его финансовую устойчивость в ходе деятельности.

Существенным недостатком в системе отечественного финансового анализа является отсутствие единой общей

классификации рассматриваемых факторов, что обуславливает актуальность изучаемой проблемы[4, с. 169].

По мнению многих российских специалистов, все факторы можно разделить на две основные группы: внутренние и внешние. Однако существует целое множество других точек зрения, касающихся классификации факторов.

Таблица 1 – Классификации факторов, оказывающих влияние на финансовое состояние предприятия

Признак	Классификация
1	2
1) По отношению к экономической среде.	<p>1.1 Внутренние:</p> <ul style="list-style-type: none"> - производственные; - внепроизводственные; - нарушение хозяйственной и технологической дисциплины. <p>1.2 Внешние:</p> <ul style="list-style-type: none"> - внешнеэкономические условия; - экономическая политика государства; - природные условия; - конъюнктура рынка; - социальные условия[6, с. 26].
2) По времени воздействия.	<p>2.1 Постоянные:</p> <ul style="list-style-type: none"> - действие нормативно-правовых актов. <p>2.2 Переменные:</p> <ul style="list-style-type: none"> - освоение новой техники; - приобретение нового оборудования; - выпуск новых видов продукции[6, с. 26].
3) По способу обеспечения экономического роста.	<p>3.1 Интенсивные:</p> <ul style="list-style-type: none"> - внедрение инноваций; - улучшение качества продукции и организации труда; <p>- повышение уровня производительности труда.</p> <p>3.2 Экстенсивные:</p> <ul style="list-style-type: none"> - увеличение выпуска продукции; - расширение технической базы [6, с. 27].
4) По сложности структуры.	<p>4.1 Простые:</p> <ul style="list-style-type: none"> - численность работников; - стоимость основных фондов и материалов. <p>4.2 Комплексные:</p> <ul style="list-style-type: none"> - производительность труда; - фондоотдача[6, с. 27].
5) По уровню иерархии.	<p>5.1 Первого уровня:</p> <ul style="list-style-type: none"> - частные показатели ликвидности; - показатели платежеспособности; - финансовая устойчивость. <p>5.2 Второго уровня:</p> <ul style="list-style-type: none"> - покрытие краткосрочных обязательств задолженностью покупателей и заказчиков; - степень обеспеченности всех расходов авансовыми платежами.

	<p>5.3 Третьего уровня:</p> <ul style="list-style-type: none"> - поступление запасов; - погашение краткосрочных обязательств; - прибыль от финансово-хозяйственной деятельности до налогообложения; - ставка налога на прибыль[6, с. 28].
6) По содержанию исследуемой совокупности.	<p>6.1 Количественные:</p> <ul style="list-style-type: none"> - численность рабочих; - количество оборудования; - объемы материалов. <p>6.2 Качественные:</p> <ul style="list-style-type: none"> - производительность труда; - квалификация работников[6, с. 28].
7) По влиянию на факторы деятельности организации.	<p>7.1 Организационные:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организационная структура; - гибкость системы управления; - формы контроля. <p>7.2 Производственные:</p> <ul style="list-style-type: none"> - использование производственных мощностей; - качество оборудования; - качество товара или услуг; - разработка «ноу-хау» и себестоимость продукции. <p>7.3 Маркетинговые:</p> <ul style="list-style-type: none"> - известность марки; - полнота ассортимента; - сервис для клиентов[6, с. 28].
8) По влиянию факторов на деятельность организации.	<p>8.1 Факторы спроса:</p> <ul style="list-style-type: none"> - потенциал рынка; - динамика или темпы роста/сокращения рынка; - структура спроса. <p>8.2 Факторы конкуренции:</p> <ul style="list-style-type: none"> - количество значимых конкурентов; - сила марок конкурентов; - наличие прямых и косвенных заменителей; - степень ценового давления. <p>8.3 Факторы сбыта:</p> <ul style="list-style-type: none"> - количество посредников. <p>8.4 Фактор распределения ресурсов:</p> <ul style="list-style-type: none"> - доступность сырьевых источников. <p>8.5 Макро-факторы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - законодательное регулирование; - рентабельность отрасли; - темпы инфляции; - инвестиционная привлекательность отрасли[6, с. 28].
9) По степени зависимости от деятельности предприятия.	<p>9.1 Внутренние(зависимые):</p> <ul style="list-style-type: none"> -структура имущества и капитала; - размеры прибыли; - себестоимость реализации продукции; - эффективность использования имущества; - платежеспособность. <p>9.2 Внешние (независимые):</p> <ul style="list-style-type: none"> - ставка налога; - ставка рефинансирования[3, с. 127].

10) По широте действия.	10.1 Общие: - платежеспособность; - ликвидность; - финансовая устойчивость. 10.2 Специфические (по отраслям): - урожайность; - жирность молока (в с.-х.)[3, с. 128].
11) По возможности управления и воздействия.	11.1 Объективные: - природные факторы и стихийные бедствия; - ценообразование и инфляция. 11.2 Субъективные: - умелое руководство; - правильная организация производства[3, с. 128].
12) По отношению к финансовым ресурсам и экономической ситуации.	12.1 Финансовые: - положение предприятия на товарном рынке; - способность выпускать конкурентоспособную продукцию; - потенциал предприятия в деловом сотрудничестве; - степень зависимости предприятия от внешних кредиторов. 12.2 Нефинансовые: - внутриполитические и общеэкономические изменения в стране (регионе); - смена форм собственности[1, с. 220-221].
13) По широте экономической среды.	13.1 Внутренние: - финансовая стратегия компании; - конкретные целевые задачи; - политика управления основным и оборотным капиталом; - финансовые альтернативы привлечения источников. 13.2 Внешние: - доступность и стоимость финансовых ресурсов; - ожидаемые темпы инфляции; - динамика валютных курсов; - отраслевые особенности[2, с. 48].

Приведенная классификация факторов позволяет наиболее качественно и полно оценить финансовое состояние предприятия.

Российская практика показала, что финансовое состояние предприятия – это комплексное понятие, которое формируется в процессе всей финансово-хозяйственной деятельности под воздействием всевозможных факторов. Поэтому, чтобы дать общую оценку финансового состояния, необходим комплексный анализ всей деятельности организации с обязательным учетом всех факторов. Полученные данные позволяют сделать обоснованные выводы о результатах деятельности, выявить резервы производства или негативные отклонения, разработать эффективные программы использования финансовых ресурсов.

Список литературы

1. Батова Т.Н. Экономика промышленного предприятия: Учеб. пособие / Т.Н. Батова, О.В. Васюхин и др. – СПб.: ГУ ИТМО, 2010. – 248 с. [Электронный ресурс].
2. Ефимова О. В. Финансовый анализ / О.В. Ефимова. – М.: Издательство «Бухгалтерский учет», 2006. – 458 с.
3. Жулега И.А. Методология анализа финансового состояния предприятия: монография / И.А. Жулега // ГУАП. – СПб., 2006. – 235 с.
4. Недосекин С.В. Финансовое состояние предприятия: сущность и организация в современных условиях: электронный журнал / С.В. Недосекин, М.А. Иванов // Вестник РГАЗУ, 2011 ч.1. [Электронный ресурс]
5. Пономаренко М.А. Классификация факторов, влияющих на финансовое состояние предприятия / М.А. Пономаренко. - Казань: Бук, - 2014. – С. 169-172.
6. Турманидзе Т.У., Финансовый анализ. Учебник / Т.У. Турманидзе. – М.: Юнити-Дана, - 2013. – 287с.

УДК 631.16

А.А. Орехов, кандидат экономических наук, старший преподаватель
ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I», г. Воронеж, Россия

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Рассматриваются вопросы оценки стоимости сельскохозяйственных предприятий, выделены особенности отрасли и их влияние на процесс определения объективной оценки рыночной стоимости компании.

Сельскохозяйственное производство является одной из важнейшей отрасли экономики России. С развитием рыночных отношений возникает потребность в адаптации новых

экономических инструментов к современным российским реалиям. В частности, в управление агробизнеса постепенно внедряется концепция создания новой стоимости, т.е. все управленческие решения должны приводить к приросту рыночной стоимости компании [3].

Соответственно для определения эффективности управленческого решения необходимо объективно определять исходную стоимость бизнеса и оценивать возможный её прирост или снижение.

Вопросы оценки стоимости аграрного бизнеса включают в себя необходимость учета особенностей отрасли и её состояния в России для объективного определения рыночной стоимости предприятий аграрной сферы.

Объективная оценка стоимости бизнеса сельскохозяйственных предприятий способствует рационализации механизма землепользования, прогрессу в развитии отрасли и, соответственно, всей экономики страны в целом.

Основные подходы и методы оценки бизнеса рассматриваются в работах многих авторов. При этом данные вопросы раскрываются исходя из общих положений оценки предприятий без учета их отличительных отраслевых особенностей.

В процессе оценки сельскохозяйственных предприятий оценщикам приходится самостоятельно решать задачи по учету характерных особенностей данной отрасли в отсутствие научно-обоснованных методических рекомендаций.

Рассмотрим специфику сельскохозяйственных предприятий в аспекте проведения оценки данных предприятий.

1. Эффективность деятельности сельскохозяйственных предприятий в большой степени зависит от природно-климатических условий территории, подвержена угрозам неблагоприятных погодных явлений. Часть количественных и качественных особенностей производства может быть определена только приближенно на основе предварительных исследований. Всё это оказывает значительное влияние на реальность прогнозируемых в бизнес-плане финансовых показателей. Таким образом, инвестор в процессе принятия решения о закладке производства сталкивается с условиями повышенной неопределенности [1], то есть аграрной отрасли характерен повышенный уровень риска.

Это в первую очередь влияет на применение доходного подхода к оценке бизнеса. Метод капитализации доходов слабо подходит для оценки стоимости сельского хозяйства. В рамках доходного подхода метод прямой капитализации наиболее применим к объектам, приносящим доход со стабильными и хорошо прогнозируемыми доходами и расходами, но не для сельского хозяйства, где невозможно прогнозировать уровень доходов на перспективу в связи со спецификой сельскохозяйственного производства и природно-климатическими условиями [4]. Поэтому при оценке стоимости предприятия доходным подходом прибегают к методу дисконтированных денежных потоков.

Прибыль, генерируемая сельскохозяйственными предприятиями, складывается из двух составляющих. С одной стороны, она формируется в результате взаимодействия трудовых, капитальных и предпринимательских ресурсов, с другой – определяется природными особенностями объекта труда, то есть земли или животных организмов. При оценке сельскохозяйственного предприятия можно ориентироваться только на приблизительные значения урожайности или продуктивности скота. Таким образом, при прогнозировании денежного потока на плановый период необходимо учитывать его возможную нестабильность.

2. Использование метода дисконтированных денежных доходов также имеет ряд трудностей – по нашему мнению, прежде всего - это определение ставки дисконтирования. Рынок акционерного капитала не слишком активен в сфере сельского хозяйства, подавляющее число предприятий, относимых к категории закрытых, что сказывается на потребности в дополнительной проработке вопроса определения ставки дисконтирования как с помощью модели оценки капитальных активов, так и модели средневзвешенной стоимости капитала.

3. В связи с длительным циклом производства, а также ограниченными резервами снижения себестоимости продукта, сельскохозяйственные предприятия обладают оперативной инертностью и не способны быстро реагировать на изменение конъюнктуры рынка, что приводит к замедлению отклика на изменение внешних условий и определяет целесообразность продления прогнозного периода в рамках доходного подхода.

4. Рыночная стоимость компании зависит, прежде всего, от способности предприятий создавать новый капитал для собственника посредством производства и реализации товара или выполнения услуг. Для производства любого товара необходимо использовать факторы производства: земля, труд, капитал, предпринимательская деятельность. Особую роль в оценке сельскохозяйственных предприятий играет оценка земли. В данной отрасли земля играет важнейшую роль. На наш взгляд, оценку земли следует проводить детально, отдельно выделяя оценку земель под постройками и оценку земель сельскохозяйственного назначения. При этом при оценке земель сельскохозяйственного назначения необходим детальный учет всех качественных характеристик земли, а также обоснование рыночной оценки земли с учетом прогнозируемой урожайности конкретного земельного участка. Такие методики расчета предлагают многими учеными, в том числе с использованием метода реальных опционов [2, 4].

При этом к настоящему моменту рынок земель сельскохозяйственного назначения не достаточно сформирован, рыночная стоимость угодий занижается на фоне стремления захвата земли под строительные цели, что недопустимо. Объективная и качественная оценка земель с учетом их природного потенциала будет способствовать росту рыночной стоимости сельскохозяйственного бизнеса.

5. Для применения сравнительного подхода с помощью метода отраслевых коэффициентов возникают трудности в использовании данных соотношений, рассчитанных западными экономистами для каждой отрасли. Но условия сельскохозяйственного производства в России и за рубежом отличаются, что снижает объективность оценки методом отраслевых коэффициентов. Сравнительные методы оценки рынков капитала, сделок и отраслевых коэффициентов применимы при условии выбора компании-аналога, которая должна относиться к тому же типу, что и оцениваемое предприятие, но в связи с закрытостью большинства компаний отрасли, информация по сопоставимым предприятиям практически отсутствует.

6. Оценка предприятия с точки зрения затратного подхода целесообразно осуществлять с использованием метода оценки чистых активов. Хотя стоит отметить, что этот метод требует внесения дополнительных поправок, учитывающих специфику

активов сельскохозяйственного предприятия, а именно при расчёте рыночной стоимости земельного участка, продуктивного и рабочего скота. Также изношенность значительной части основных фондов приводит к заметной разнице между балансовой и рыночной стоимостью имущества, что также необходимо учитывать при оценке агробизнеса.

7. При оценке бизнеса играет роль и местоположение предприятия, однако, при оценке сельскохозяйственного производства данный фактор учитывать сложнее в связи с территориальной рассредоточенностью производства.

8. В сельской местности предприятия выполняют не только производственные функции, но выполняют и ряд социальных. Учет социальных объектов, социальной значимости требует отдельного рассмотрения при рыночной оценке бизнеса – влияние их деятельности на денежные потоки предприятия отрицательно, однако, оценка бизнеса должна учитывать и нематериальные свойства, которые приносят данные объекты, повышая инвестиционную привлекательность как предприятия, так и сельской территории.

Учет особенностей сельскохозяйственного производства при оценке стоимости агробизнеса будет способствовать повышению объективности расчета рыночной стоимости предприятия, даст собственнику и инвестору дополнительные инструменты для определения эффективности сельскохозяйственной деятельности и позволит принимать управленческие решения, которые будут приводить к росту благосостояния собственников, на основе концепции управления с целью создания ценности (ValueBasedManagement).

Список литературы

1. Агибалов А.В. Современная модель оценки риска инвестирования в аграрную сферу / А.В. Агибалов, Л.А. Запорожцева, А.Н. Гончаров // Современная экономика: проблемы и решения. – 2012. - №5 (29). – с.23-33.

2. Ганжа С.В. Реализация метода реальных опционов при оценке рыночной стоимости земель сельскохозяйственного назначения / С.В. Ганжа, Е.И. Роговский, Н.С. Ганжа // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2013. - № 1 (99). – с.137-141.

3. Орехов А.А. Концепция создания стоимости бизнеса как основа системы современного управления компанией / А.А. Орехов, В.А. Володин, А.О. Мезинова // Научное обеспечение агропромышленного комплекса молодыми учеными: сборник научных статей. – Ставрополь: АГРУС Ставропольского гос. аграрного ун-та, 2015. – с.333-336.

4. Ступичева Я.Г. Экономическая оценка бизнеса сельскохозяйственных организаций (на материалах Алтайского края): автореф. дис. на соиск. уч. степ.канд. экон. наук. / Я.Г. Ступичева. - Барнаул: Изд-во АГАУ, 2007. – 19 с.

УДК 336.779

О.В. Новичкова, кандидат экономических наук, доцент
ФГБОУ ВО «Пензенская государственная сельскохозяйственная академия», г. Пенза, Россия

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ КРЕДИТНОГО РИСКА ПУТЕМ ПРИМЕНЕНИЯ НОВОГО БАНКОВСКОГО ПРОДУКТА

В статье рассматривается такая проблема сферы предпринимательства как риск, в частности финансовые риски коммерческого банка и предложено одно из направлений снижения уровня кредитного риска посредством внедрения нового банковского продукта.

Целью предпринимательства является получение максимальных доходов при минимальных затратах капитала в условиях конкурентной борьбы. Реализация указанной цели требует соизмерения размеров вложенного (авансированного) капитала с финансовыми результатами деятельности [3].

Уровень банковских рисков, которые принимают на себя российские банки, отличается большим разнообразием и достаточно высоким уровнем в сравнении с портфелем этих рисков у банков, функционирующих в странах с более стабильной и развитой экономикой. Главным образом это обусловлено сложностью экономической ситуации в России, несовершенством

её банковской системы. Категория «риск» как объект познания финансовой теории тесно связана с ситуацией неопределенности и асимметричности информации, возникающей в результате разнонаправленной финансовой деятельности субъектов рынка. Поэтому развитие рыночных отношений явилось закономерной причиной появления в России общеэкономической проблемы надежности и устойчивости банков, отсутствовавшей прежде [1].

Объект исследования в работе – основные подходы управления финансовыми рисками, а также определение путей их минимизации.

Базой исследования послужило Пензенское отделение ОАО «Россельхозбанк».

Неизбежность и существенность риска в банковском деле предопределяют необходимость комплексного изучения всех его аспектов в качестве обязательного элемента экономических исследований, предшествующих началу банковской деятельности или проводимых в ее процессе [2]. Одним из важнейших в этой системе является управление рисками. Риском можно и необходимо управлять, используя различные методы, позволяющие в определенной степени прогнозировать наступление рискованного события и смягчить его последствия (рисунок 1).



Рисунок 1 – Общая схема минимизации финансовых рисков ОАО «Россельхозбанк»

С целью минимизации финансовых рисков банка следует внедрить новый банковский продукт, реализация которого будет

способствовать диверсификации кредитных рисков ОАО «Россельхозбанк».

В настоящее время покупка сельхозтехники и оборудования ложится непосильным бременем на плечи начинающих сельхозпроизводителей. Банки не слишком охотно дают кредиты молодым бизнесменам, но зато предлагают лизинг – долгосрочную аренду, по окончании которой арендатор может выкупить технику. Чтобы способствовать развитию предпринимательства на селе, многие регионы предлагают льготные проценты по лизингу, а налоговое законодательство предусматривает отнесение платежей за аренду к себестоимости и, соответственно, снижение налогов.

Лизинг является достаточно распространенным финансовым продуктом, но потребители по привычке продолжают обращаться к проверенным кредитным схемам. Однако, большинство сельскохозяйственных предприятий, попробовав приобрести сельхозтехнику в лизинг, как правило, отказываются в дальнейшем от получения кредитов.

Особенности и темпы развития сельскохозяйственного комплекса региона, а также сложная экономическая ситуация, сложившаяся в РФ в результате зарубежных санкций, снижения стоимости нефти и обвала курса национальной валюты подтверждают целесообразность подобного банковского продукта.

Целесообразность продукта подтверждается тем, что ОАО «Россельхозбанк» выступает в качестве одного и важнейших кредиторов на рынке кредитных услуг для сельхозпроизводителей. ОАО «Россельхозбанк» является агентом Правительства Российской Федерации по выполнению федеральных целевых программ в аграрном комплексе. Банк располагает широкой и оптимально сформированной корреспондентской сетью, насчитывающей более 100 иностранных банков-партнеров и позволяющей обеспечивать полный спектр услуг клиентам по международным расчетам и связанному кредитованию и совершать прочие межбанковские операции. ОАО «Россельхозбанк» – это универсальный коммерческий банк, который вносит весомый вклад в развитие важнейшей отрасли российской экономики. На Банк приходится порядка 50% всех кредитов, выданных российскому АПК. Эти успехи стали возможны благодаря планомерной работе ОАО «Россельхозбанк» в рамках утвержденной Стратегии развития до 2020 года. Стоит отметить, что документ не только разработан с

учетом Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы, но и синхронизирован с ее основными положениями.

Стратегия предусматривает органичное развитие ОАО «Россельхозбанк» вплоть до 2020 года, и сегодня мы уже видим серьезные успехи ее реализации.

Объем кредитов ОАО «Россельхозбанк», выданных в рамках реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы за первый год, составил 562,9 млрд. рублей. С момента старта Госпрограммы развития сельского хозяйства в 2008 году ОАО «Россельхозбанк» выдал кредитов на сумму 2,3 трлн. рублей.

Основными конкурентами ОАО «Россельхозбанк» на рынке лизингового финансирования выступают ОАО «Сбербанк» и «ВТБ 24».

В соответствии с динамикой развития АПК Пензенской области планируется проводить до 1000 лизинговых сделок в течение года. Общий объем лизингового кредитования достигнет по плану через несколько лет 1200 млн. руб.

Прибыль банка образуется за счет лизингового процента. Для описания механизма формирования прибыли банка представим расчет приобретения сельскохозяйственной техники – 10 комбайнов общей стоимостью 13000000 руб.

В таблице 1 рассмотрим базовые условия лизинговой сделки.

Таблица 1 – Базовые условия лизинговой сделки

Срок лизинга	30 месяцев
Стоимость объекта лизинга	13000000 денежных единиц
Лизинговый процент	15 % годовых (стандартная схема начисления)
Первичный взнос за объект	25 %
Единоразовая комиссия	1,5 %
Амортизация (месячная)	3,33 %

Предполагаемое количество лизинговых сделок в течение периода расчета проекта представлено на рисунке 2.

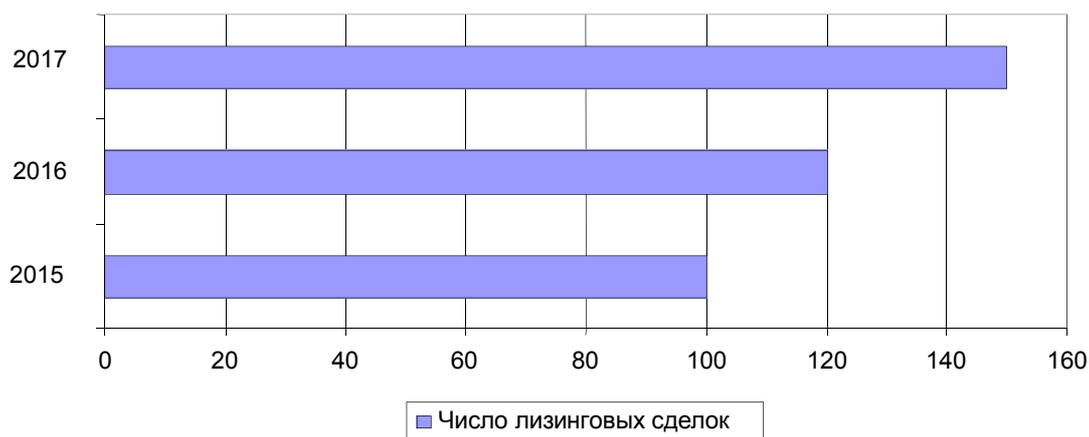


Рисунок 2 – Динамика количества лизинговых сделок, шт.

Для проведения расчетов окупаемости проекта предполагается, что средняя стоимость сделки составит 5 млн. руб. Соответственно, величина в натуральном денежном выражении представлена на рисунке 3.

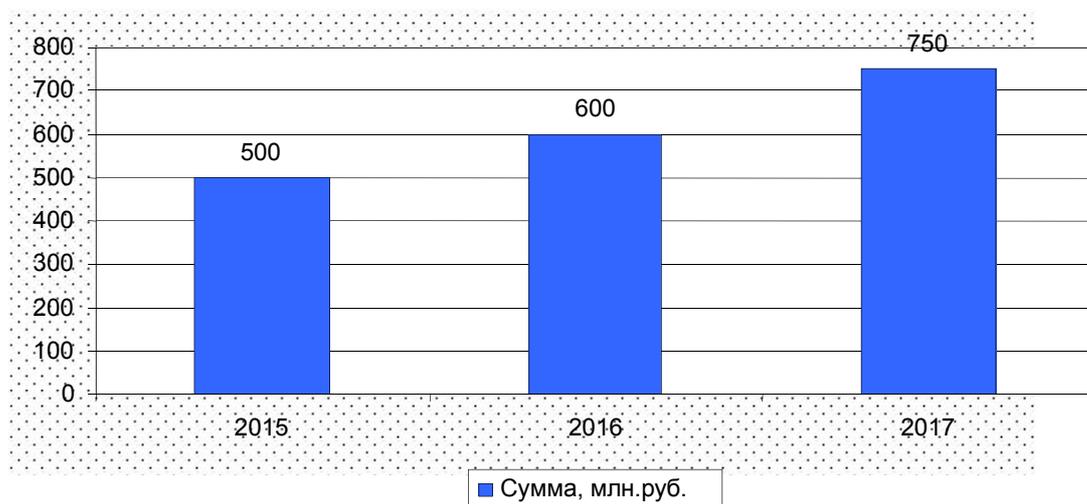


Рисунок 3 – Динамика объема лизинговых сделок, млн. руб.

С учетом проведенных расчетов необходимо отметить, что необходимая сумма начальных инвестиций для реализации проекта составляет 2200 тыс. руб. С учетом того, что функционирование проекта требует прочих затрат, в течение трех лет ежегодно в сумме они составят:

2015 – 3669 тыс. руб.

2016 – 4079 тыс. руб.

2017 – 4524 тыс. руб.

Для определения эффективности проекта необходимо определить прибыль банка (Таблица 2).

Таблица 2 – Определение суммы доходов от лизинговых сделок

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Предполагаемая величина портфеля лизингового кредитования, млн. руб.	500	600	750
Средний процент, %	15	15,5	16
Величина процентных доходов, млн. руб.	75	93	120
Процент единоразовой комиссии, %	1,5	1,5	1,5
Сумма единоразовой комиссии, млн. руб.	7,5	9	11,25
ИТОГО ДОХОДЫ , тыс. руб.	82500	102000	131250

Результаты расчетов по прогнозированию прибыли и убытков рассматриваются в таблице 3.

Таблица 3 – Прогноз финансовых результатов, тыс. руб.

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Доходы от реализации кредитного продукта	82500	102000	131250
Единовременные премии	7500	9000	11250
Проценты	75000	93000	120000
Расходы на реализацию кредитного продукта			
Инвестиционные расходы	2200	-	-
Ежегодные расходы	3669	4079	4524
Прибыль до налогообложения	76631	97921	126726
Текущий налог на прибыль (20%)	15326,2	19584,2	25345,2
Чистая прибыль отчетного периода	61304,8	78336,8	101380,8

С учётом дисконтирования денежных потоков были определены показатели эффективности проекта (Таблица 4).

Таблица 4 – Экономическая эффективность внедрения банковского продукта

Показатель	Величина показателя
Чистый дисконтированный доход, млн. руб.	224,586
Срок окупаемости проекта, лет	0,2
Внутренняя норма доходности, %	120%
Дисконтный период окупаемости, лет	0,25

Чистый дисконтированный доход больше нуля, это говорит об эффективности проекта. Данный проект окупается за 2 месяца, с учетом нормы дисконтирования – в течение трех месяцев

Таким образом, посредством обоснованной системы управления финансовыми рисками появляется возможность снизить затраты банка по реализации банковских услуг.

Список литературы

1. Алтухова, Е.В. Деньги. Кредит. Банки / Е.В. Алухтова. – М.: Издательство РГТЭУ, – 2012 г. – 143с.

2. Акифьева, С. А. Разработка комплексного подхода к определению и классификации инвестиционно-банковских услуг / С.А. Акифьева // Деньги и кредит. – 2012 г. – №4. – С. 45-49.

3. Бабурина, Н.А. Кредитно-инвестиционная деятельность российских коммерческих банков в посткризисный период. / Н.А. Бабурина, И.Г. Сергеева // Проблемы и перспективы управления экономикой и маркетингом в организации. – 2011 г. – №11. – 46 с.

УДК 336.77.01

Е.А. Погребцова, кандидат экономических наук, доцент
ФГБОУ ВПО «Омский государственный аграрный университет имени П.А. Столыпина», г. Омск, Россия

ДОСТУПНОСТЬ КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯМ СФЕРЫ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

В статье рассмотрены факторы, влияющие на доступность кредитных ресурсов предприятия. Особое внимание уделено сравнению кредитных продуктов, предлагаемых банками. Представлены особенности предоставления кредитных ресурсов предприятиям сферы агропромышленного комплекса. Сделаны выводы.

В настоящее время создается единая система кредитования предприятий сферы агропромышленного комплекса, которая включает в себя сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы, банки и государственную поддержку.

На территории Омской области функционируют 18 сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов, созданных в рамках программы «Развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации и малых форм хозяйствования». Кооперативами выдано займов на сумму более 153,800 млн руб. Главной задачей кооперативов – это обеспечение первоначальным капиталом ЛПХ и КФХ для расширенного развития производства. Предполагается отсрочка платежа на 8 лет и покрытия ставок банком: за счет федерального бюджета – 95% и за счет областного

– 5%. Например, с 2008г. функционирует сельскохозяйственный кредитный потребительский кооператив «Заря» в Нововаршавском районе, в обороте которого находится 250 тыс. руб. Заёмщик ежемесячно выплачивает проценты, в последние два месяца возвращает всю сумму.

Следует отметить, что только ОАО «Россельхозбанк» предлагает кредитные продукты сельскохозяйственным кредитным потребительским кооперативам:

- на создание и развитие инфраструктуры,
- на развитие деятельности.

При этом возможно воспользоваться государственной поддержкой, возратить часть затрат по уплате процентов по кредитам. К преимуществам кредитования относятся: длительный срок (до трех лет); низкая процентная ставка; установления индивидуального графика погашения кредита; комбинированное обеспечение поручительством гарантийного фонда (до 70% от суммы обязательств заемщика).

Рассмотрим следующий элемент единой системы кредитования – банки. ОАО «Россельхозбанк» и Сбербанк РФ предоставляют широкий спектр кредитных продуктов для субъектов действующих в АПК. При это наблюдается слабое развитие системы сельскохозяйственного кредитования, так как имеются сдерживающие факторы:

- финансовое состояние предприятия;
- срок процентная ставка кредита;
- наличие источника погашения кредита;
- наличие в предприятия залога.

ОАО «Сбербанк» различными способами пытается привлечь к себе клиентов. Например, предлагает на бесплатной основе изучить курс «Основы предпринимательской деятельности». Если воспользоваться кредитной линией «Бизнес-Овердрафт», то страхования имущества не обязательно. По кредитному продукту «Госзаказ» осуществляется финансирование на исполнение государственного контракта до 70% от общей суммы заказа и разрабатывается график погашения в соответствии с поступлениями выручки.

К преимуществам по всем кредитным продуктам ОАО «Сбербанк» относятся отсрочка погашения долга, выдача стартового капитала в объеме 70-90% проекта, отсутствие комиссий за выдачу и досрочное погашение кредита;

консультационная поддержка; возможность включения в сумму кредита: стоимости дополнительных компонентов и страховки (таблица 1).

Однако, кредитование сельского хозяйства в Омской области осуществляется главным образом Россельхозбанком (доля в кредитовании более 80%). Он разработал ряд кредитных продуктов, учитывающих текущие цели хозяйства (проведение сезонных полевых работ, приобретение кормов и молодняка сельскохозяйственных животных, уплата страховых взносов, пополнение оборотных средств). Банк оформляет кредиты под залог будущего урожая на проведение сезонных работ.

Таблица 1 - Сравнение кредитных продуктов банков[1,2]

Кредитный продукт		Размер суммы		Период выдачи	
Сбербанк	Россельхозбанк	Сбербанк	Россельхозбанк	Сбербанк	Россельхозбанк
Бизнес-старт	Стань фермером	100 тыс.руб. - 3 млн руб.	500тыс.руб.- 15 млн руб.	3,5 лет	3 мес. - 10 лет
<u>Бизнес-Овердрафт</u>	Овердрафт	100 тыс.руб. - 17 млн руб.	до 35% от оборота	3 - 12 мес.	1 год
<u>Бизнес-Оборот</u>	под выручку	От 150 тыс.руб.	1 млн - 15 млн руб.	1 мес. - 1,5 лет	90 - 180 дней
Госзаказ	Гос-контракт	150 тыс.руб. - 200 млн руб.	До 45 млн руб.	1-24 мес.	1 год
Бизнес-инвест	Инвестиционные цели	От 150 000 руб.	Не ограничена	1 - 84 мес.	До 10 лет

Также Россельхозбанк предлагает кредитные продукты, направленные на решение инвестиционных целей:

- на приобретение техники и оборудования, молодняка животных, земельных участков сельскохозяйственного назначения, на строительство или реконструкция животноводческих ферм;
- на строительство цехов по переработке продукции животноводства, жилья для граждан, работающих в сельской местности.

Одним из направлений является кредитование на переработку и реализацию сельхозпродукции. Так, в 2011г. на развитие малых форм хозяйствования функционирующих в сельской местности выдано 5252 кредитов на сумму более 1,5 млн руб. [3]. Например, льготным досрочным кредитованием по программе «Приобретение новой техники, оборудования под их залог» воспользовались

двенадцать глав КФХ Павлоградского и Русско-Полянского районов Омской области.

ОАО «Россельхозбанк» постоянно обновляет кредитные продукты для сельскохозяйственного товаропроизводителя и в особенности для малого бизнеса. Например, кредитный продукт для малых предприятий «Кредит под торговую выручку» позволяет получить до 75% от среднемесячного объема поступлений без предоставления имущественного обеспечения. Возможно финансирование до 15 млн руб.

Естественно, что производители начинающие свою деятельность сталкиваются с проблемой нехватки денежных средств. При этом банки не охотно выдают кредиты данной категории. Решить эту проблему возможно с помощью Фонда поддержки и развития малого и среднего бизнеса Омской области, который выступает поручителем. При оформлении кредита подписывается трехсторонний договор: производитель, фонд и банк. Кредитный продукт «Стань фермером» Россельхозбанка разработан в рамках целевой программы «Поддержка начинающих фермеров на 2012-2014 годы», с длительным сроком кредитования до 10 лет. Предполагает возможность получения кредита до 1 млн руб. без имущественного обеспечения. Выдается стартовый капитал – до 90% от стоимости проекта. При этом в качестве собственного вклада учитываются средства грантовой поддержки субъектам малого предпринимательства и гражданам для организации собственного дела (до 200 тыс. руб.). В сбербанке аналогичный кредитный продукт называется «Бизнес-старт», который выдается под 18,5% годовых до 3,5 лет.

В рамках отраслевой целевой программы «Развитие пилотных семейных молочных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств» был разработан Россельхозбанком соответствующий кредитный продукт [4]. Он предусматривает сниженную процентную ставку, льготный период погашения основного долга и возможность воспользоваться государственной субсидией. При этом сумма кредита может достигать до 80% стоимости проекта. Особое внимание уделено сроку предоставления денежных средств, учитывается продолжительность технологического цикла производства сельскохозяйственной продукции. Так до 2 лет кредит выдается на формирование первоначальных оборотных средств, до 5 лет - на

приобретение животных, до 8 лет - на проведение капитального ремонта и приобретение технологического оборудования, до 15 лет - на цели строительства или модернизации фермы.

С целью обеспечения исполнения государственного контракта возможно воспользоваться кредитным продуктом «Госконтракт» в Россельхозбанке или Госзаказ в Сбербанке, которые выдают соответственно до 200 млн руб. и 45 млн руб.

Банки выдает кредиты населению, ведущим личное подсобное хозяйство. В ОАО «Россельхозбанке», чтобы получить кредит доверия, необходимо иметь паспорт и справку из сельской администрации. В этом случае выдаётся 30 тыс.руб. Если имеются поручители с достаточным уровнем зарплаты и пакет документов, подтверждающих целевое назначение кредита, то возможно получить 300 тыс. руб. Максимальная сумма кредита определяется банком, исходя из совокупного дохода семьи (на два года – 300 тыс.руб., на пять лет – 700 тыс.руб.). При этом возможно выбрать льготный период и варианты погашение основного долга и процентов по кредиту. Естественно, что кредит требует определенного обеспечения. Для этого принимается в залог застрахованное имущество или предоставляются поручители.

Особое внимание ОАО «Россельхозбанк» уделяет личным подсобным хозяйствам, ведущих огородное или дачное хозяйство. Для данной категории разработан кредитный продукт «Садовод». Целевой кредит (на срок до 5 лет) предоставляется на приобретение участка, ремонт жилого строения или его строительство.

Сбербанк предлагает воспользоваться потребительским кредитом, который имеет соответствующие положительные моменты:

- дифференцированная схема погашения кредита, т.е. вся сумма кредита делится на равные части по месяцам, на которое выдаются денежные средства;
- отсутствие комиссии за выдачу кредита и возможность досрочного его погашения;
- процентные ставки имеют достаточно низкий размер (12,5-23% годовых в зависимости от срока и наличия обеспечения кредита).

Овердрафтное кредитование производителям позволяет оплачивать товары при недостатке или отсутствии денежных средств на расчетном счете. Для малого бизнеса «Персональный

овердрафт» позволяет привлекать кредитные ресурсы на финансирование текущей деятельности в сумме до 10 млн руб. по ставке от 11,1% годовых.

Также банки выдают кредиты под инвестиционные цели. Например, действует целевой кредит в ОАО «Россельхозбанк» по схеме 90:10, когда 10 % от суммы – средства КФХ, а 90 % - выдается банком. При этом срок кредита пять лет, а приобретаемая техника является залоговой базой. Вид кредита «Надежный клиент» предполагает выдачу денежных средств до 300 тыс.руб. без предоставления документов, в случае выдачи повторного кредита. Особое внимание уделяется долгосрочным инвестициям. Данный банк предлагает использовать метод револьверного кредитования при строительстве комплексов. Суть заключается в том, что берется часть требуемой суммы на строительство одного из объектов комплекса. Далее берется новый кредит, а построенный объект служит залоговой базой.

В сбербанке возможно получить от 2,5 до 200 млн руб. под 12,15% годовых или от 150 тыс.руб. под 10% годовых по кредитному продукту соответственно «Бизнес- проект» и «Бизнес-инвест».

Следует отметить, что предусмотрены субсидии на возмещение расходов по кредитам в размере 100% ставки рефинансирования. Если фермер получает право на субсидию, то 2/3 ставки рефинансирования центрального банка субсидирует федеральный бюджет. Особое внимание уделяется субсидированию лизинговых платежей в отношении оборудования для работы мини-заводов по переработке молока в районах Омской области[3].

Проводимые исследования позволяют сформировать выводы:

1. Для повышения финансовой устойчивости предприятий агропромышленного комплекса, необходимо последовательно проводить мероприятия по их финансовому оздоровлению. Особое внимание необходимо уделить предоставлению государственных гарантий.
2. Особенностью кредитования предприятий действующих в сфере АПК являются: государственное регулирование; упрощенная система предоставления документов; возможность отсрочки платежа.
3. Государство субсидирует по краткосрочным кредитам – 80% ставки, по инвестиционным - 30-50%. Однако многие

производители не оформляют соответствующие документы, из-за отсутствия информации. Доступность денежных средств улучшилось для предприятий, после создания сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов на территории области.

Список литературы

1. www.rshb.ru – официальный сайт ОАО «Россельхозбанк»
2. www.sberbank.ru– официальный сайт ОАО «Сбербанк России»
3. www.omskportal.ru – официальный сайт Правительства Омской области
4. Маркетинг в сфере агробизнеса: учеб.пособие / Барановский А.И. и др. Омск: АНО ВПО «ОЭИ», 2010. – 252 с.

УДК 631.162

А.И. Осипова, кандидат экономических наук, доцент

Д. К. Левченко, студент

*ФГБОУ ВО «Донской государственный аграрный университет»,
Ростовская область, п. Персиановский, Россия*

ЖИВОТНЫЕ НА ВЫРАЩИВАНИИ И ОТКОРМЕ: ОЦЕНКА И УЧЕТ

Статья посвящена вопросам бухгалтерского учета животных на выращивании и откорме. Рассматриваются методы оценки приплода молодняка различных видов животных, также оценка молодняка животных на выращивании и животных на откорме при разных способах поступления.

Одной из важнейших отраслей сельского хозяйства является животноводство. Данная отрасль обеспечивает население полезными продуктами питания – молоком и мясом – незаменимыми источниками белка. В настоящее время продовольственная проблема является острой, поэтому основная задача сельскохозяйственных организаций – это увеличение объема

производства продукции животноводства, который зависит от поголовья и продуктивности животных.

В последние годы отрасль животноводства является наиболее уязвимой, что в свою очередь не удовлетворяет потребности продовольственного рынка страны. Сокращение поголовья, снижение сохранности молодняка значительно уменьшают потенциальные возможности данной отрасли. Заболевания животных наносят экономический ущерб хозяйствующим субъектам, которые стараются возобновить рост животноводческой отрасли [11, С. 187-192].

Животные на выращивании и откорме – это биологические активы, особая группа оборотных средств предприятия.

А.М. Сайгидмагомедов [10], М.З.Пизенгольц [8], Г.М. Лисович [4] отмечают, что данный объект учета имеет ряд специфических особенностей:

- выращивание молодняка – незавершенное производство отрасли животноводства;
- процесс выращивания и откорма сопровождается увеличением живой массы и стоимости животных;
- при достижении определенного возраста молодняк животных переводят в основное стадо, при этом он переходит в группу основных средств и, наоборот, животные, выбракованные из основного стада и поставленные на откорм, переходят из группы средств труда в группу оборотных средств;
- процесс выращивания и откорма животных сопровождается расходом материальных и денежных средств, а также трудовыми затратами.

Так как животные на выращивание и откорме входят в состав производственных запасов, то в соответствии с п. 19 разд. 2 Проекта ПБУ 5/2012 сельскохозяйственные организации вправе оценивать запасы при их признании в качестве актива и на последующие отчетные даты по текущей рыночной стоимости. [2, С. 64-67]

Но многие ученые, в том числе Г.М Лисович приводит следующие методы оценки животных на выращивании и откорме скота и птицы: [4]

Таблица 1 – Методы оценки приплода животных

Вид животного	Метод оценки
Телята в молочном скотоводстве	по плановой себестоимости головы приплода
Телята в мясном скотоводстве	исходя из живой массы теленка и плановой себестоимости килограмма живой массы отъемышей
Поросята	исходя из живой массы при рождении и плановой себестоимости 1 кг живой массы отъемышей
Оленята	по живой массе при рождении и плановой себестоимости 1 ц живой массы
Ягнята	в оценке, принятой при исчислении себестоимости (в шерстно-мясном и мясо-шерстном овцеводстве в размере 10%, романовском – 12%, каракульском 15% общей суммы затрат на содержание овец основного стада)
Пушные звери	в условной оценке, равной 50%-ной плановой оценке одной головы на день отбивки и отсадки молодняка от маток
Жеребята	в размере плановой себестоимости 60 кормо-дней содержания матки
Цыплята, утята, гусята, индюшата (суточные птенцы)	по плановой стоимости одной головы согласно себестоимости инкубации
Новые пчелосемьи	по стоимости, предусмотренной в плановом расчете

При переводе молодняка животных в течение года из одной возрастной группы в другую или в основное стадо его оценивают по стоимости на начало года плюс затраты на выращивание, исчисленные по плановой себестоимости 1 ц прироста живой массы (или 1 кормо-дня для тех видов животных, по которым ежемесячно исчисляется расчетный прирост на момент перевода).

Выбракованных из основного стада и поставленных на откорм продуктивных животных приходуют в оценке балансовой стоимости. Выбракованных взрослых племенных и не племенных лошадей и другой рабочий скот оценивают в размере сумм, полученных от их продажи и выбраковки.

Оприходование купленного молодняка животных, птицы и взрослого стада для доращивания и откорма производится по ценам приобретения с добавлением всех расходов, связанных с покупкой и доставкой животных на фермы.

Полученный в результате выращивания и откорма прирост живой массы, выявленный при взвешивании животных, оценивается по плановой себестоимости. Сумму дооценки на полученный прирост живой массы определяют путем умножения плановой оценки на количество центнеров его по данному виду и возрастной группе животных.

В конце года после составления расчета себестоимости продукции плановую оценку животных на выращивании и откорме корректируют до уровня фактической. Если фактическая себестоимость окажется меньше плановой, плановую оценку уменьшают методом «красное сторно», в ином случае делают запись на дооценку молодняка животных и животных на откорме. В годовом бухгалтерском балансе оставшихся в хозяйстве животных на выращивании и откорме фиксируют по фактической себестоимости.

В российских отраслевых рекомендациях для определения фактической себестоимости предлагается классифицировать затраты по экономическим элементам и калькуляционным статьям. Разграничение затрат, в соответствии с принципами МСФО, предопределяет возможность своевременного и достоверного расчета показателей себестоимости для различных целей управления [9, С. 170-173].

Процесс выращивания и откорма животных сопровождается постоянными изменениями. Число животных растет как за счет получения приплода от своего маточного поголовья, так и в результате приобретения племенного молодняка и молодняка животных. В стаде происходит перемещение молодняка из одной возрастной группы в другую, увеличивается масса и стоимость животных. Часть молодняка и откормочного поголовья выбывает из хозяйства путем продажи, часть – путем перевода в основное стадо, вынужденного забоя, падежа.

По словам М.З. Пизенгольца, следует учитывать то, что телят, поросят, ягнят, козлят приносят в день их рождения. Рождение жеребят и верблюжат оформляют в возрасте одних суток. Цыплят, гусят, индюшат и утят приносят в суточном возрасте (при инкубации в своем хозяйстве) и в день поступления (при покупке у сторонних организаций). Крольчат и щенков пушных зверей берут на учет не позднее последнего дня месяца, кроме крольчат и щенков, родившихся в последние 10 дней месяца (их приносят следующим месяцем). Оленят пантовых оленей приносят на 30(31)-е число каждого месяца, а оленят северных оленей – один раз в год на 31 мая. [8]

Бухгалтерский учет играет существенную роль в контроле животных на выращивании и откорме. Он фиксирует все

изменения, происходящие в составе стада, а также определяет результаты выращивания и откорма скота.

Согласно ФЗ №402 «О бухгалтерском учете» при составлении первичных учетных документов организации, в том числе и сельскохозяйственные, могут применять как унифицированные, так и самостоятельно разработанные формы. Использование унифицированных форм привычно для многих хозяйствующих субъектов, отказ от них довольно рискован. Помимо этого, самостоятельная разработка форм документов требует времени, специальных знаний и дополнительных затрат на настройку программного обеспечения под новые бланки, а применение таких форм может вызвать затруднения в работе как внутри организации, так и с контрагентами. Федеральный закон не содержит запрета на использование унифицированных форм, поэтому их по-прежнему можно использовать, закрепив такое решение в учетной политике или приказе руководителя организации [1].

Также необходимо отразить выбранный способ учета и оценки животных на выращивании и откорме в учетной политике сельскохозяйственной организации, составленной как по требованиям российских стандартов, так и в соответствии с МСФО [7, С. 48-55].

Учет животных на выращивании и откорме учитывают на счете 11 «Животные на выращивании и откорме». На этом счете накапливается информация о наличии и движении принадлежащих организации молодняка животных, взрослых животных, находящихся на откорме и нагуле, птицы, зверей, кроликов, семей пчел, животных, переданных гражданам на выращивание по договорам, а также скота, принятого от населения для продажи [6, С. 65].

Аналитический учет животных на выращивании и откорме ведется по местам содержания животных, по видам, полу, половозрастным группам, породам и т.д. [3].

Стоимость молодняка, а также взрослых животных, находящихся на откорме (птица, звери, кролики, семьи пчел и т.д.) в бухгалтерской отчетности отражены в Бухгалтерском балансе строке 1210 раздела Оборотные активы. Эта строка заполняется по данным счета 11 «Животные на выращивании и откорме» предприятиями сельского хозяйства и организациями, имеющими

на своем балансе подсобное сельское хозяйство (животноводство, птицеводство) [5, С. 213].

Таким образом, бухгалтерский учет животных на выращивании и откорме является очень трудоемким и так как данный объект учета составляет около 50% в структуре оборотных активов сельскохозяйственной организации, то играет большую роль правильность и законность их учета и оценки.

Список литературы

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (с изм. и доп.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: справ.-правовая «Консультант плюс»

2. Землякова, С.Н. Учет запасов в соответствии с проектом ПБУ 5/2012: изменения, вступающие в силу с момента принятия [Текст] / С.Н. Землякова // Аграрная наука, творчество, рост: материалы Международной научно-практической конференции. Т.1. – Ставрополь: АГРУС Ставропольского гос. аграрного ун-та, 2013. – С. 64-67.

3. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский учет: Учебное пособие [Электронный ресурс] / Н.П. Кондраков. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 841 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=432376>.

4. Лисович, Г.М. Бухгалтерский финансовый учет в сельском хозяйстве: Учебник [Электронный ресурс] / Г.М. Лисович. – М.: Вуз.учебник, 2009. – 318 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=369910>.

5. Мирошниченко, Т.А. Бухгалтерский финансовый учет и отчетность (продвинутый уровень): учебник [Текст] / Т.А. Мирошниченко, И.М. Бортникова, О.А. Зубарева. – п. Персиановский: изд-во ДонГАУ, 2015. – 257 с.

6. Осипова, А.И. Бухгалтерский финансовый учет: практикум. Учебное пособие [Текст] / А.И. Осипова, И.М. Бортникова, Е.С. Чепец. – п. Персиановский: изд-во ДонГАУ, 2013. – 130 с.

7. Осипова, А.И. Формирование учетной политики сельскохозяйственных организаций согласно МСФО [Текст] / А.И. Осипова. // Международный бухгалтерский учет. –2012. – № 4 (январь). – С. 48-55

8. Пизенгольц, М.З. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве. Т.1.Ч.1. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник. [Текст] / М.З. Пизенгольц – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 480 с.

9. Рудакова, А.С. Формирование себестоимости продукции животноводства в российской и международной практике [Текст] / А.С. Рудакова, И.М. Бортникова // Актуальные проблемы аграрной экономики. – Материалы Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых, 2014. – С. 170-173.

10. Сайгидмагомедов, А.М. Бухгалтерский финансовый учет в сельском хозяйстве: Учебное пособие [Электронный ресурс] / А.М. Сайгидмагомедов. – М.: Форум: НИЦ Инфра-М, 2013. – 768 с.

УДК 336.722.117.7

Н.Н. Давидович, ассистент

А.П. Прохорова, студент

УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия», г. Горки, Россия

СУЩНОСТЬ И НЕОБХОДИМОСТЬ КРЕДИТА, ПРИНЦИПЫ КРЕДИТОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ

В статье представлена сущность, необходимость кредита, его трактовка различными авторами, принципы кредитования инвестиций в основной капитал.

Изобретение кредита является одним из важнейших открытий человечества. Благодаря кредиту сокращается время на удовлетворение хозяйственных и личных потребностей. Кредит выступает неотъемлемым элементом экономического развития. Его используют как крупные предприятия и объединения, так и малые производственные, сельскохозяйственные и торговые структуры, как государства и правительства, так и отдельные граждане. Возникновение кредита связано непосредственно со сферой

обмена, где владельцы товаров противостоят друг другу как собственники, готовые вступить в экономические отношения.

В работах современных авторов встречаются различные теории относительно предпосылок возникновения и трактовки сущности кредита. По мнению В. И. Ильчика [1, с.11] кредитные ресурсы являются важнейшим источником финансирования процесса воспроизводства в народном хозяйстве. Их использование позволяет обеспечить непрерывный кругооборот средств в процессе воспроизводства. Кредит банков является важнейшей составной частью системы финансового обеспечения общественного воспроизводства и естественным элементом финансово-кредитного механизма в сельском хозяйстве. Ни одна отрасль не испытывает такой потребности в кредите, как сельское хозяйство, кругооборот средств, в котором имеет существенные особенности в связи со спецификой производства.

Несколько по иному сущность кредита раскрывает Г. Н. Белоглазова [2, с.101]. В её трактовке кредит как экономическая категория представляет собой определенный вид общественных отношений, связанных с движением стоимости на условиях возвратности, которую нельзя отменить волею одного из субъектов кредитной сделки.

По мнению Т.В. Дорошко, кредит - это экономические отношения в форме движения ссудного капитала, которые возникают между кредитором и заемщиком на основе заключения кредитного договора, определяющего предоставление в собственность денежных средств или имущества на условиях платности, срочности и возвратности, и реализуются в интересах удовлетворения общественных потребностей.

Кредит обеспечивает трансформацию денежного капитала в ссудный и выражает отношения между кредиторами и заемщиками. При его помощи свободные денежные капиталы и доходы физических, юридических лиц, государства в рамках экономической системы аккумулируются, превращаясь в ссудный капитал, передаваемый за плату во временное пользование.

Согласно Инструкции о порядке предоставления (размещения) банками денежных средств в форме кредита и их возврата под долгосрочным кредитом понимаются кредиты, предоставленные на цели производственного и социального развития организации (для строительства или приобретения основных средств, расширения и

совершенствования производства и др.) и выдается на срок более 12 месяцев.

Таким образом, обобщая мнения авторов, считаем необходимым дать собственное определение понятия кредит. На наш взгляд, кредит – это временно высвобождающие денежные средства, предоставляемые банками займы за определенную плату во временное пользование. Долгосрочные кредиты являются одним из источников формирования основных средств организаций.

Существует ряд мнений в экономической литературе о необходимости и роли кредита в финансовой системе экономики организаций Республики Беларусь. Как считает Г. М. Колпакова [3, с.301], необходимость кредита вытекает из особенностей кругооборота капитала. У одних хозяйствующих субъектов в определенные промежутки времени появляются временно свободные денежные средства, у других появляется потребность в них, которая удовлетворяется с помощью кредита.

Г. И. Кравцова [4, с.127] отмечает, что, раскрывая сущностные свойства кредита, его обычно определяют как экономическое отношение между кредитором и заемщиком по поводу возвратного движения стоимости.

Кредитор – это субъект кредитного отношения, предоставляющий стоимость во временное пользование. Банки могут предоставлять в ссуду наряду с собственными и привлеченными также эмитированные средства. Целью предоставления кредита являются главным образом получение прибыли в виде ссудного процента. В условиях рыночного хозяйствования это означает, что кредитование выступает в форме ссудного капитала.

Помимо банков, специализирующихся на мобилизации временно свободных средств и предоставлении их во временное пользование, в качестве кредиторов в настоящее время могут выступать организации, акционерные общества, частные фирмы, страховые и инвестиционные компании, пенсионные и инвестиционные фонды, физические лица, государство и так далее.

Кредитополучатель (заемщик) – объект кредитного отношения, получающий кредит. Кредитополучателями могут быть юридические лица, испытывающие недостаток собственных средств – государственные организации, акционерные общества, частные фирмы, банки, государства, граждане. Вместе с тем,

одного желания получить кредит недостаточно для участия в кредитном отношении в качестве кредитополучателя. Кредитополучатель должен предоставить экономические и юридические гарантии возврата полученных средств по истечении срока кредита. Такими гарантиями могут быть, например предоставление залога в качестве обеспечения ссуды, обязательство гаранта погасить задолженность по ссуде в случае неплатежеспособности кредитополучателя, поручительство и прочие.

Экономическая роль и место кредитополучателя в кредитной сделке отличается от роли и места кредитора. Кредитополучатель не является собственником взятых в кредит средств, он реализует лишь права временного владения ими и обязан вернуть их в установленный срок, уплатив за пользование этими средствами процент. Для этого он должен организовать воспроизводительный процесс таким образом, чтобы обеспечить эффективное использование кредита и высвобождение необходимых для ее возврата средств в установленные кредитным договором сроки.

При изучении кредитования необходимо учитывать принципы кредитования инвестиций в основной капитал и их важность.

По мнению А. И. Короткевича [5, с.54], банковское кредитование субъектов хозяйствования основывается на соблюдении основных принципов кредитования: платности, срочности возвращаемых кредитных ресурсов, дифференцированности и обеспеченности.

Принцип платности предполагает, что заемщик должен внести кредитору определенную плату за временное заимствование у него денежных средств для своих нужд. Механизм реализации данного принципа в хозяйственной деятельности банков осуществляется через определение и установление процентных ставок по кредитным договорам. Процентная ставка по кредиту - это плата, получаемая банком-кредитором от заемщика за пользование заемными средствами, включая оказанные при выдаче кредита услуги. Принцип платности кредита обуславливает экономное расходование кредитных ресурсов и стимулирует увеличение собственных денежных ресурсов. Данный принцип позволяет банкам покрывать затраты по проведению активных операций, а также получению прибыли.

Принцип срочности возвращаемых кредитных ресурсов означает, что заемщик обязан вернуть кредитору полученную сумму кредита в порядке и сроки, предусмотренные договором кредита. С переходом на рыночные условия хозяйствования принцип срочности является одним из основных при проведении активных операций банками, от соблюдения которого зависят нормальное обеспечение народного хозяйства денежными средствами и, как следствие, объем и темпы роста общественного производства. Данный принцип определяет также ликвидность самого кредитного учреждения. Срок кредитования по своей экономической сущности является тем предельным временем нахождения кредитных ресурсов у заемщика, за пределами которого искажается сама экономическая сущность кредита. С данным принципом тесно связаны принципы дифференцированности и обеспеченности кредитования.

Принцип дифференцированности при решении банками о кредитовании субъектов хозяйствования предполагает исходить из народнохозяйственной значимости объекта кредитования, экономического состояния заемщика, определяемых на основании показателей его платежеспособности. Платежеспособность заемщика определяется банками до заключения кредитного договора, что позволяет в некоторой степени избежать риска невозврата кредитных ресурсов. Принцип дифференцированности напрямую препятствует покрытию субъектами хозяйствования собственных потерь и убытков за счет кредитных ресурсов.

Своевременность возврата кредитных ресурсов во многом определяется и использованием принципа обеспеченности при организации кредитования. Принцип обеспеченности означает, что для обеспечения своевременного возврата кредита, а также выплаты процентов по нему кредитор вправе требовать предоставления заемщиком движимого и/или недвижимого имущества в залог на сумму кредита, включая проценты за пользование кредитом, (ибо предоставления гарантии со стороны банков или поручительства других юридических лиц; осуществлять страхование принятого в залог имущества на полную оценочную стоимость его за счет и в пользу заемщика.

Е. В. Витковская [6, с.124] выделяет целевой характер ссуд, который обозначает, что ее назначение определяет, прежде всего, сам заемщик, однако и банк при выделении кредита исходит из его

назначения, из конкретного объекта кредитования, т.к. без соблюдения этого принципа трудно обеспечить возвратность кредита в установленные договором сроки.

Г. Н. Белоглазова считает неотъемлемой чертой кредита, как экономической категории, возвратность ссуженной стоимости, которую нельзя отменить волею одного из субъектов кредитной сделки.

Возвратность - основополагающее свойство кредитных отношений, отличающее их от других видов денежных отношений. Практика выработала различные способы соблюдения этого принципа, состоящие в определении конкретного источника погашения долга и оформления права на его использование кредитором. Финансовая устойчивость организации, его принадлежность к категории первоклассных заемщиков являются надежной гарантией возвратности ссуды. Для более наглядного восприятия представим данные принципы кредитования на рисунке 1.1.



Рисунок 1.1 – Принципы кредитования

Необходимо отметить, что кредит, по нашему мнению, является условием и предпосылкой развития современной экономики, неотъемлемым элементом экономического роста. Его

используют как крупные предприятия и объединения, так и малые производственные, сельскохозяйственные и торговые предприятия. Кредит обслуживает движение капитала и постоянное движение различных собственных фондов. Благодаря кредиту в народном хозяйстве производительно используются средства, высвобождаемые в процессе деятельности предприятий, в процессе выполнения государственного бюджета, а также ресурсы банков.

Список литературы

1. Ильчик, В.И. Финансово-кредитный механизм сельскохозяйственного производства / В.И. Ильчик. - Минск: БелНИИЭИ АПК. – 2010. - С.11.
- 2.Белоглазова, Г.Н. Деньги, кредит, банки: учебник / Г.Н. Белоглазова. – М.: Юрайт-Издат, 2009. – 624 с.
- 3.Колпакова, Г.М. Финансы. Денежное обращение. Кредит: учебное пособие / Г.М. Колпакова – 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2008 – 496 с.
- 4.Организация деятельности коммерческих банков учеб. / Г. И. Кравцова [и др.]; под ред. Г. И. Кравцовой. – Минск: БГЭУ, 2010. – 487 с.
- 5.Короткевич, А.И. / А.И. Короткевич, Б.В.Лапко, Л.М. Короткевич.// Разработка модели формирования уровня и качества жизни - Вестник Академии труда и социальных отношений Федерации профсоюзов Украины. – Киев. - 2011.–№3. - С.52-59.
- 6.Витковская, Е. В. Деньги и кредит: учебное пособие / Е.В. Витковская. - Мн; Проспект, 2009. - 484с.

УДК330.131.7:338.43

А.В. Петракович, кандидат экономических наук, доцент

А.А. Максак, студент

УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия», г. Горки, Белоруссия

ВИДЫ АГРАРНЫХ РИСКОВ И МЕРЫ ПО ИХ МИНИМИЗАЦИИ

Развитие рыночной экономики создает высокий рисковый фон для любой экономической деятельности во всех отраслях и

сферах, значительно усиливая вопросы конкурентоспособности, неустойчивости деловых связей. Основными причинами риска являются неплатежеспособность сторон, снижение объемов производства, неопределенность рыночной ситуации, и многие другие.

Сельскохозяйственное производство, в частности, производство продукции растениеводства, является наиболее рискованной формой предпринимательской деятельности, которая определяется такими факторами: сезонностью производства, природно-климатическими условиями, длительностью периода оборота капитала, ограниченностью технологического процесса во времени, зависимостью технологического процесса от биологических особенностей растений и т.д.

Сельское хозяйство имеет особенности, которые обуславливают специфику в проявлении рисков. Особенно возрастает необходимость оценки риска для предотвращения достижения предприятием грани банкротства, в критических ситуациях, при жестких ограничениях финансовых ресурсов. Ведь главной проблемой сельскохозяйственных товаропроизводителей является обеспечение безубыточной деятельности. Риск – это не только возможность наступления убытков, но и возможность отклонения от целей, для достижения которых и принимается решение.

Под понятием «риск» понимают снижение или потерю доходов субъектом хозяйствования вследствие возникновения неблагоприятных событий, которые имеют вероятностный характер.

Широко известен факт существенной степени риска аграрных секторов, как развитых стран, так и развивающихся стран. К рискам аграрного сектора развитых стран относят: риск урожайности, ценовой риск, институциональный и финансовый риски, а для развивающихся стран добавляются риски несовершенства институционального устройства (кредитный, страховой, риски неудачного регулирования внешнеэкономической деятельности и т.д.).

Риски аграрного сектора развивающихся стран делят на две группы: риски производственной деятельности и рыночные риски. Более подробно они представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Классификация рисков аграрного сектора
Примечание: собственная разработка автора

Под технологическими рисками понимают обеспеченность техникой, средствами защиты растений, минеральными удобрениями, квалифицированным персоналом.

К природно-климатическим рискам относят: вымерзание, выпревание, снижение посевов вследствие града, бури, урагана, ливня, засухи, пожаров, болезней.

Под маркетинговым риском понимают отсутствие необходимой рыночной и транспортной инфраструктуры, значительное увеличение себестоимости, вызванное высокими маркетинговыми расходами.

Ценовой риск. Цены на продукцию аграрного сектора имеют значительный уровень изменчивости, поэтому вполне возможно, что ожидаемый уровень цен, обеспечивающий рентабельность производства данной культуре не будет зафиксированным в ожидаемый срок. Существенное влияние на динамику и структуру цен на продовольственные товары имеют регуляторные меры правительства по поддержке отечественного производителя (квоты на отдельные виды импортной продукции). Ценовой риск уменьшается путем подписания форвардных и фьючерсных контрактов.

Финансовый риск, определяемый непредсказуемыми изменениями условий кредитования аграрного сектора. Кроме того, в условиях открытости экономики чрезвычайно важными становятся курсовые риски, связанные с отклонениями курса национальной валюты по отношению к основным мировым валютам. Во-первых, она стимулирует экспорт продукции аграрного сектора. Во-вторых, следует учесть, что она тормозит импорт современных инновационных технологий для аграрного сектора, техники, что на 80 % покупается за рубежом, энергоресурсов и также значительной части средств защиты растений и животных. Причины возникновения данного риска часто лежат вне аграрного сектора. Следует учитывать и то, что курсовые риски влияют на себестоимость производства, и таким путем делают существенный вклад в ценовые риски.

Институциональный риск отражает влияние регуляторных мер. К институциональному риску можно отнести риск изменений базы или налоговых ставок для предприятий аграрного сектора. Кроме того, в условиях открытости экономики, большое значение имеет таможенно-тарифная политика государства. Путем регулирования таможенных тарифов можно существенно влиять на положение внутреннего рынка (уровень потребления) и на конкурентную способность аграрного экспорта.

Информационные риски – связаны с созданием, передачей, хранением и использованием информации с помощью электронных носителей и иных средств связи, то есть доступность информации относительно аграрного рынка, состояние информационной инфраструктуры, отсутствие информации о бизнес-среде.

Риски персонала – квалификация и мотивация специалистов, их адаптированность к условиям рыночной среды, уровень

управления персоналом на предприятии. Этот риск связан с отсутствием в сельской местности высококвалифицированной и дисциплинированной рабочей силы, которая способна реализовать возможности высокотоварного аграрного производства, которое базируется на современных информационных технологиях.

Политический риск – это вероятность полной или частичной потери собственности вследствие политических волнений.

Под логистическими рисками понимают отклонение от установленных целей, ожидаемых результатов, вследствие нарушения устойчивости системы логистики предприятия для достижения оптимального экономического эффекта. К основным логистическим рискам относят: срывы сроков поставки, поставка некачественной продукции, ошибки в расчетах уровня запасов, а также неточное определение времени поставки и др.

Важную роль в системе управления риском играет правильный выбор мер предупреждения и минимизации риска. Основой выбора конкретной меры предупреждения и минимизации риска является целенаправленный поиск оптимального, целесообразного и экономически выгодного в данной ситуации вида воздействия на риск, как избежание, выравнивание, сохранение, снижение или передача риска.

Избежание риска – это меры, направленные на недопущение рискованных ситуаций.

Выравнивание риска – это процесс нейтрализации негативного влияния осуществления рискованных операций за счет параллельного проведения операций, которые дают гарантированно положительный результат или осуществления распределения потерь среди субъектов, причастных к хозяйственному риску.

Снижение риска – это уменьшение размеров возможного ущерба, или вероятности наступления неблагоприятных событий.

К методам снижения рисков аграрного сектора на макроуровне относят:

- страхование, главной целью которого является компенсация производителям имущественных убытков от сбора урожая, возникшие из-за влияния природно-климатических рисков, а так-же улучшение финансового положения аграриев и обеспечения лучшего доступа к кредитным ресурсам;

- лимитирование – установление лимита, т.е. предельных сумм расходов, продажи, кредита;

- хеджирование позволяет избежать ценового и инфляционного рисков при осуществлении предприятием сделок на товарных или фондовых биржах.

Основными методами снижения рисков аграрного сектора на микроуровне есть: увеличение уровня капитализации, уменьшение погодных рисков, диверсификация и специализация.

Риск следует трактовать как снижение или потерю доходов субъектом хозяйствования вследствие возникновения неблагоприятных событий, которые имеют вероятностный характер.

Как подтверждают исследования, риски аграрного сектора тесно взаимосвязаны между собой, в связи с этим довольно трудно разграничить их виды. Все вышеперечисленные виды рисков влияют на прибыль предприятия. Для управления риском используют методы сохранения риска и компенсацию ущерба, снижения и исключения риска, передача ответственности за риск через страхование, финансовые гарантии и поручительства, внесение в договоры и контракты положений о риске и т.д.

Список литературы

1. Голубева А. Риски в агропроизводстве / А. Голубева // АПК: экономика, управление. - 2008. - №7. - с.71-77.
2. Елкина Л.С. Риск менеджмент в сельском хозяйстве / Л.С. Елкина // Финансовые услуги. - 2009. - №7. - с. 10-15.

УДК 336.663

О.В. Новичкова, кандидат экономических наук, доцент

Г.И. Савватеева, магистрант

ФГБОУ ВО «Пензенская государственная сельскохозяйственная академия», г. Пенза, Россия

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОЙ ПОТРЕБНОСТИ КОМПАНИИ В ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВАХ: МЕТОДОЛОГИЯ И ПРАКТИКА

Содержание статьи уделено вопросу планирования потребности в оборотных активах, описаны методы определения

оптимального объема оборотных активов, приведен расчет необходимой величины средств одним из методов.

Эффективность деятельности организации во многом зависит от правильного определения потребности в оборотных средствах. Рациональная обеспеченность оборотными средствами ведет к минимизации затрат, улучшению финансовых результатов, к ритмичности и слаженности работы организации [2].

Завышение потребности в оборотных средствах ведет к излишнему их отвлечению в запасы, к замораживанию ресурсов, замедлению оборачиваемости, кроме того, это дорого обходится организации, поскольку возникают дополнительные затраты на хранение и складирование.

Занижение может привести к перебоям в производстве и реализации продукции, несвоевременному выполнению организацией своих обязательств, и, в конечном счете, – к потере прибыли. И в том и в другом случае следствием становится нерациональное использование ресурсов, приводящее к потере финансовой устойчивости организации [8].

Текущая потребность организации в оборотных средствах определяется в процессе нормирования, которое представляет собой установление оптимального размера оборотных средств, необходимых для осуществления нормальной хозяйственной деятельности организации. Нормирование осуществляется с помощью расчета норм и нормативов по каждому элементу оборотных средств.

В основу определения потребности в оборотных средствах закладывается смета затрат на производство, где планируется себестоимость производимой продукции [1].

Существует несколько методов расчета норматива оборотных средств: аналитический, коэффициентный и метод прямого счета [3,5].

1. Аналитический (опытно-статистический) метод основан на проведении укрупненного расчета оборотных средств в размере их средних фактических остатков. Этот метод используется в тех случаях, когда не предполагаются существенные изменения в условиях работы организации и когда средства, вложенные в материальные ценности и запасы, имеют большой удельный вес.

Нами был проведен предварительный расчет потребности в оборотных активах данным методом по данным годового

бухгалтерского баланса АО «Учебно – опытное хозяйство «Рамзай» ПГСХА» Пензенской области (таблица 1).

Таблица 1 - Расчет потребности АО «Учебно – опытное хозяйство «Рамзай» ПГСХА» в оборотных средствах аналитическим методом

Показатель	Методика расчета	2014 г.	2015 г.
Выручка, тыс. руб. (ВР)	форма № 2 стр. 010	45573	71081
Изменение выручки, % (Т _{ВР})	$\frac{ВР_{пл}}{ВР_{баз}} \times 100$	-	155,97
Фактическая величина оборотных средств в среднем за год, тыс. руб. (С _{ОК факт})	форма № 1 стр. 290	53637	56865
Коэффициент загрузки (К _з)	$\frac{С_{ОК}}{ВР}$	1,18	0,8
Длительность одного оборота, дней (Д _{ЛОК})	$\frac{С_{ОК} \times 360}{ВР}$	423,70	288,00
Изменение продолжительности одного оборота оборотных средств, % (Т _{ДЛОК})	$\frac{Д_{ЛОК пл}}{Д_{ЛОК баз}} \times 100$	-	67,9
Плановый коэффициент загрузки (К _{з пл})	$K_{з пл} = K_{з баз} \times \frac{T_{ДЛОК}}{100}$	-	0,54
Оборотные средства в расчете на плановый период, тыс. руб. (С _{ОК пл})	$ВР_{баз} \times \frac{T_{ВР}}{100} \times K_{з пл}$	-	59878,6
Отклонение фактической величины оборотных средств от планового значения	$С_{ОК факт} - С_{ОК пл}$	-	-3013,6

Таким образом, плановое значение коэффициента загрузки в 2014 году составило 1,18, а в 2015 году – 0,8. Зная плановый коэффициент загрузки оборотных средств и темп роста объема реализации продукции (выручки от реализации), рассчитывают сумму оборотных средств организации в плановом периоде. Так, в 2015 году потребность организации в оборотных средствах составляет 59878,6 тыс. руб.

При расчете плановой потребности в оборотных средствах аналитическим методом учитываются, во-первых, планируемый рост выручки от реализации продукции и, во-вторых, ускорение оборачиваемости оборотных средств.

Исходя из планируемого ускорения оборачиваемости оборотных средств (в данном случае сокращения длительности одного оборота в днях) определяется плановое значение коэффициента обеспеченности оборотными средствами (плановый коэффициент загрузки).

Таким образом, исходя из рассчитанных данных (таблицы 1) АО «Учебно-опытное хозяйство «Рамзай» ПГСХА имеет недостаток оборотных средств за анализируемый период, так как отклонение фактической их величины от планового значения в 2014 году составило 3013,6 тыс. руб.

Недостаток величины оборотных средств, в свою очередь, приводит к перебоям в производстве и реализации продукции, несвоевременному выполнению организацией своих обязательств, и, в конечном счете, – к потере прибыли.

2. Коэффициентный метод основан на определении нового норматива оборотных средств на базе имеющегося с учетом поправок на планируемое изменение объемов производства и сбыта продукции, на ускорение оборачиваемости оборотных средств. При применении этого метода все запасы организации подразделяются на:

- зависящие от изменения объема производства – сырье, материалы, затраты на незавершенное производство и готовую продукцию на складе;

- не зависящие от роста объема производства – запасные части, инструмент, инвентарь, расходы будущих периодов.

По зависящим от объема производства элементам оборотных средств потребность планируется исходя из их размеров в базисном году, темпов роста производства и возможного ускорения оборачиваемости оборотных средств.

По остальным элементам запасов и затрат плановая потребность определяется на уровне их средних фактических остатков.

3. Метод прямого счета является наиболее точным, но вместе с тем довольно трудоемким. Он основан на определении научно-обоснованных норм запаса по отдельным элементам оборотных средств и их норматива, то есть стоимостного выражения запаса, который рассчитывается как в целом, так и по каждому элементу нормируемых оборотных средств. Метод прямого счета – основной метод определения плановой потребности в оборотных средствах.

В результате полученных расчетов можно сделать вывод, что общая потребность ОАО «Учебно – опытное хозяйство «Рамзай» ПГСХА за исследуемый период превышает фактический уровень, что свидетельствует о недостатке собственных оборотных средств и может обернуться впоследствии убытками вследствие

неэффективной производственно-хозяйственной деятельности, увеличением дебиторской задолженности. Недостаток оборотных средств может быть покрыт за счет собственных и заемных средств.

Недостаток собственных оборотных средств организация покрывает, прежде всего, за счет части чистой прибыли.

В современных условиях усиливается роль и значение нормирования оборотных средств. Наличие достаточных оборотных средств обеспечивает организации в новых экономических условиях расширенное воспроизводство, модернизацию и структурную перестройку. Поэтому возникает необходимость повышения качества плановых расчетов и более широкого использования в этом процессе электронно-вычислительной техники. Тем самым обеспечиваются благоприятные условия для установления прогрессивных, экономически обоснованных норм и нормативов оборотных средств.

Список литературы

1. Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации): учебник / Л.Ф. Сейко, О.В. Баскакова. - М.: Дашков и К, 2015. - 370 с.
2. Колчина, Н. В. Финансовый менеджмент: учебное пособие / О. В. Португалова, Е. Ю. Макеева, Н. В. Колчина - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 467 с.
3. Косолапова, М.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / В.А. Свободин, М.В. Косолапова.- М: Дашков и К, 2014. - 247 с.
4. Когденко, В. Г. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика. Практикум : учеб.пособие / М.В. Мельник, В.Г. Когденко.- М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012.- 471с.
5. Новичкова, О.В. Управление затратами организации как фактор улучшения финансовых результатов предприятия / О.В. Новичкова // Финансовый менеджмент. - 2011г. - №5. - С.3-10.
6. Новичкова, О.В. Эффективное управление финансовыми ресурсами организации / О.В. Новичкова // Бухгалтерский учет, анализ, аудит и налогообложение: проблемы и перспективы: сборник материалов III Всероссийской научно-практической конференции. - Пенза: РИО ПГСХА, 2015. – С.105-109.

7. Никитина, Н. В. Финансы организаций : учеб.пособие / С. С. Старикова, Н. В. Никитина.- 4-е изд., стер. - М.: ФЛИНТА, 2014. - 366 с.

8. Никулина, Н. Н. Финансовый менеджмент организации. Теория и практика : учеб.пособие / Д. В. Суходоев, Н. Д. Эриашвили, Н. Н. Никулина.- М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 512 с.

УДК 657

Н.А. Земцова, кандидат экономических наук, доцент

Н.В. Провидонова, магистрант

ФГБОУ ВО «Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова», г. Саратов. Россия

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АНАЛИТИЧЕСКОГО УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

В современной экономике бухгалтерский учет становится неоценимым источником информации для качественного и всеобъемлющего контроля за использованием внеоборотных активов, определения возможностей инвестирования. Для изучения и совершенствования аналитического учета основных средств в сельскохозяйственном предприятии было выбрано ЗАО «Зоринское» Марксовского района Саратовской области.

Развитие сельского хозяйства в значительной степени зависит от важнейших элементов основного капитала - основных средств. От эффективности и интенсивности использования основных средств зависит финансовое состояние организации и конкурентоспособность выпускаемой продукции.

В настоящий момент бухгалтерский учет является главным источником получения информации о наличии, движении и использовании основных средств. Однако качество бухгалтерского учета основных средств на внутрихозяйственном уровне далеко не в полной мере отражает полноту и достоверность данных [2]. Для получения достоверной информации и правильной организации

учета объектов основных средств необходимо совершенствовать организацию аналитического учета.

Организация процесса учета поступления, перемещения и выбытия основных средств в ЗАО «Зоринское» представлена на рисунке 1.

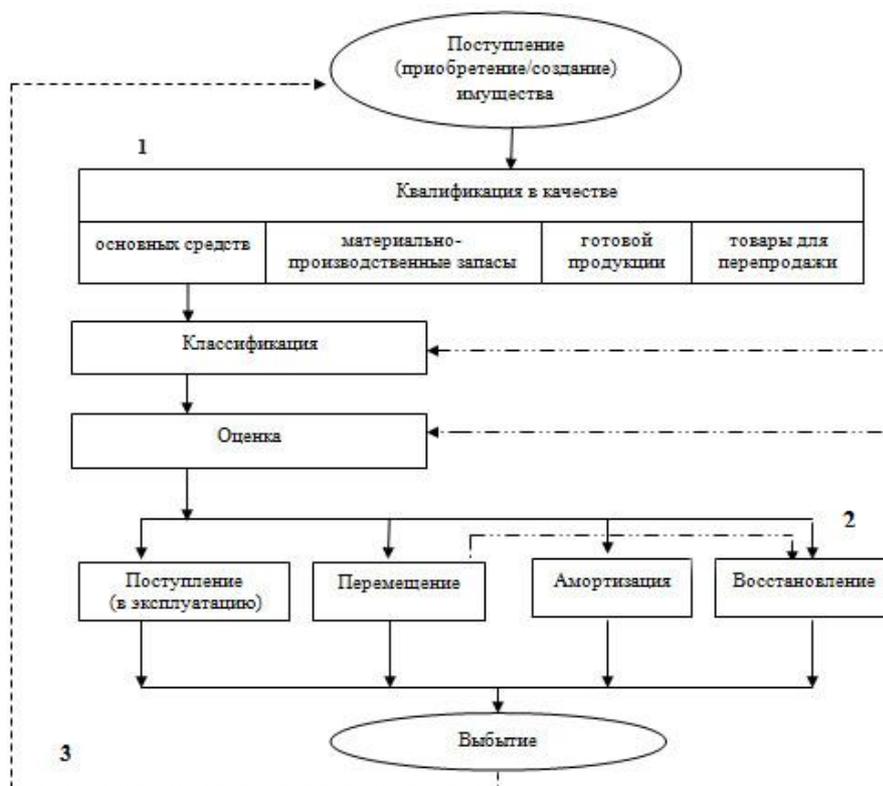


Рисунок 1 – Процесс организации учета основных средств в ЗАО «Зоринское» Марковского района Саратовской области

1 этап – поступление на предприятие, классификация и оценка объектов основных средств;

2 этап – проведения восстановительных мероприятий с основным средством, переклассификация объекта (при изменении его технологического (служебного) назначения, обязательно изменяют стоимость основного средства (оценка);

3 этап – реализация или прочее выбытие объекта основных средств от одного хозяйствующего субъекта и поступление его к другому субъекту.

При поступлении основных средств на предприятие в бухгалтерии составляют Акт приема-передачи по формам № ОС-1, № ОС-1а (для ввода в эксплуатацию зданий и сооружений), № ОС-1б (при одновременном вводе в эксплуатацию нескольких объектов основных средств). Акты утверждаются руководителем и

заполняются в двух экземплярах, к которым прилагаются техническая документация.

Накладная формы №ОС-2 заполняется при внутреннем перемещении объектов основных средств, которая подписывается ответственными лицами структурных подразделений получателя и сдатчика. Заполняется в трех экземплярах, один передается в бухгалтерию.

Для проведения ремонта, модернизации и реконструкции составляется акт формы №ОС-3. Этот акт подписывается рабочими приемочной комиссией, а также руководителем структурного подразделения, проводившего ремонт, и передается в бухгалтерию.

При списании основных средств оформляются формы №ОС-4, ОС-4а, ОС-4б.

Основные средства, принятые к учету, отражаются в инвентарных карточках по формам № ОС-6, № ОС-6а (для группы объектов), которые содержат информацию о поступлении, перемещении, выбытии, начисленной амортизации объектов основных средств [1].

Для отражения поступления на склад предприятия оборудования используют акты форм № ОС-14 (составляют для отражения последующего использования поступившего на склад оборудования), №ОС-15 (используют для учета передачи оборудования в монтаж), № ОС-16 (оформляют дефекты оборудования, которые были выявлены в процессе монтажа).

По счету 01 «Основные средства» в ЗАО «Зоринское» учет ведется в разрезе следующих субсчетов:

- 1.«Производственные основные средства основной деятельности»;
- 2.«Непроизводственные основные средства»;
- 3.«Скот рабочий и продуктивный»;
- 4.«Многолетние насаждения»;
- 5.«Земельные участки и объекты природопользования»;
- 6.«Инвентарь и хозяйственные принадлежности»;
- 7.«Основные средства по лизингу и в аренду»;
- 8.«Выбытие основных средств».

Изучив организацию бухгалтерского учета основных средств в ЗАО «Зоринское», мною предложено совершенствование аналитического учета основных средств, которое поможет обеспечить получение достоверных данных о наличии, движении и выбытии основных средств, необходимых для составления

бухгалтерской отчетности и для контроля за их сохранностью по видам и местам нахождения.

Аналитические позиции к счету 01 «Основные средства» необходимо открывать по каждому объекту основных средств с группировкой по их видам и действующим классификационным группам.

Так, применительно к ЗАО «Зоринское» назначение, вид и наличие прав на объекты основных средств целесообразно заложить в качестве аналитического признака.

Первым уровнем аналитического учета следует сделать отраслевую принадлежность основных средств - это разделение основных средств по отношению к отрасли растениеводства и животноводства.

Во втором уровне аналитического учета следует учесть наличие прав на объекты основных средств – собственные, находящиеся в хозяйственном ведении или оперативном управлении, арендованные, основные средства по лизингу.

Разработанный план счетов в части учета основных средств схематично представлен на рисунке 2.

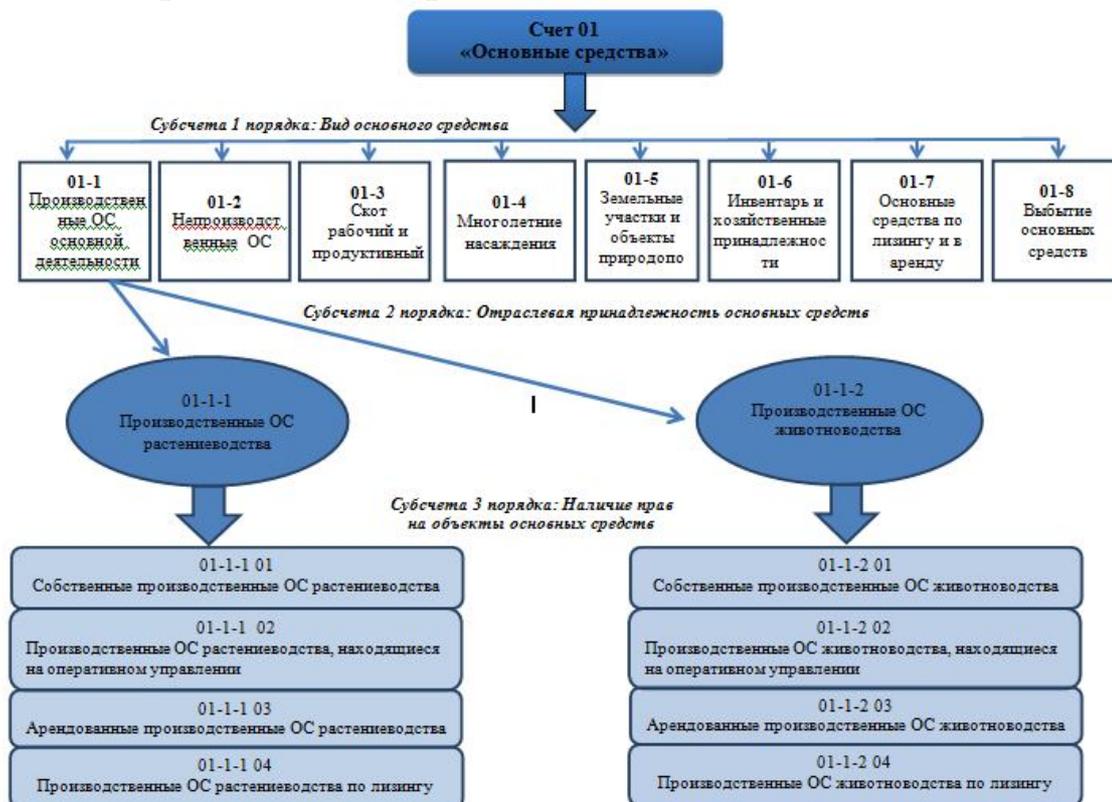


Рисунок 2 - Разработанный план счетов с отражением рекомендуемых аналитических признаков для ЗАО «Зоринское» Марковского района Саратовской области

В условиях автоматизированной системы бухгалтерского учета ведение такого плана счетов не составит больших проблем. Предложенный порядок формирования рабочего плана счетов для сельскохозяйственной организации в части учета основных средств позволяет с уменьшением трудовых затрат бухгалтерской службы учесть все необходимые для организации классификационные признаки основных средств, разграничить учет в зависимости от принадлежности к отрасли производства, учесть наличие прав на объект.

В условиях современной экономики основные средства являются незаменимой составляющей ресурсного потенциала предприятия. Разработка методик совершенствования аналитического учета позволяет организовать учетный процесс поступления, движения и выбытия объектов основных средств параллельно с организацией оперативного их контроля [3].

Список литературы

1. Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств. Утверждены приказом Минфина РФ от 13.10.2003 г. № 91н (в ред. Приказа Минфина РФ от 24.12.2010 № 91н).
2. Астахов В.П. Основные средства: бухгалтерский учет и налогообложение / В.П. Астахов // Экономика и жизнь. 2014. №10. С. 68
3. Николаева С.А. Бухгалтерский учет основных средств /С.А. Николаева. М.: Аналитика-Пресс, 2001. с. 60-63.

УДК 338.51;620.9:662.6

Е.А. Радишевская, аспирант

*УО «Белорусский государственный экономический университет»,
г. Минск, Белоруссия*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ЭНЕРГОРЕСУРСЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Определена необходимость реформирования существующей в Республике Беларусь системы ценообразования на энергоресурсы.

Разработан механизм функционирования внутреннего энергетического рынка Республики Беларусь, определены основные субъекты рынка, их функции и обязанности.

Современные реалии диктуют условия функционирования экономик всех государств. В виду того, что Беларусь является ресурсозависимым государством со стремительно развивающейся экономикой, потребность в энергоресурсах постоянно возрастает. Для снижения нагрузки на отрасли народного хозяйства и на экономику в целом в этой связи необходимо постоянно искать новые способы более эффективного использования ТЭР и более действенные финансовые механизмы повышения энергоэффективности (ЭЭ) производства. Регулирование энергетики в основном сводится к: определению правовых основ деятельности в данной сфере; установлению системы лицензирования, условий выдачи и аннулирования лицензий; формированию требований для доступа на рынок; регулированию системы оплаты услуг компаний - естественных монополистов; определению условий доступа потребителей к услугам, оказываемым сетевыми компаниями; рассмотрению споров между субъектами отрасли; наложению штрафов и иных взысканий с субъектов рынка электроэнергии, не выполняющих нормативно-правовые предписания; поддержанию стабильности функционирования отрасли в целом.

Ключевым моментом в области ценообразования на энергоресурсы, способным удовлетворить вышеуказанные задачи, является создание на территории Республики Беларусь энергетического рынка.

Республика Беларусь является страной-участницей Евразийского экономического союза, в число которых входят Российская Федерация со сложившимся энергетическим рынком и Казахстан с уже заложенным фундаментом образования внутреннего энергетического рынка. К 2025 г. в рамках союза будет сформирован единый рынок углеводородного сырья, в который будут интегрированы национальные рынки стран-участниц союза. Планируется создание единой газотранспортной системы с доступом всех членов ЕАЭС. В то же время планируется, что единый энергетический рынок в Евразийском Союзе заработает раньше. Так, в 2015 г. будет принята концепция общего

энергетического рынка, а в 2016 г. - программа создания единого энергетического рынка и объединение энергетических систем государств-членов Евразийского Союза в одно целое [1].

Ключевой фактор, оказывающий влияние на всю энергетическую отрасль Республики Беларусь, - это строительство и ввод в эксплуатацию в ближайшем будущем Белорусской атомной электростанции, что является важнейшей предпосылкой для создания четко функционирующего энергетического рынка страны. Исходя из особенностей функционирования энергетической отрасли Республики Беларусь и опираясь на опыт ведущих стран, специфику энергетического рынка Российской Федерации следует отметить исключительную важность создания внутреннего рынка энергоресурсов в Республике Беларусь.

Одной из отличительных особенностей существующего топливно-энергетического комплекса Республики Беларусь является государственная монополизация всего процесса реализации энергоресурсов. В условиях рыночной экономики данный фактор является сдерживающим в развитии конкурентной среды в области энергопотребления. В то же время, опыт различных стран (Российская Федерация, Швеция, Норвегия, Дания, Австралия), сформировавших национальные энергетические рынки, показывает, что демонополизация этого процесса благоприятно сказывается на всем энергетическом комплексе этих стран (в частности, цены на энергоресурсы значительно снизились). Проведенный анализ энергетических рынков скандинавских стран и России позволил определить основные принципы построения энергетического рынка Республики Беларусь:

- закрепление права любого лица на получение электроэнергии за плату, включая право выбора соответствующего поставщика;
- разделение конкурентных и монопольных сфер деятельности в электроэнергетике;
- распространение сферы действия принятых законов об электроэнергетике на отношения, связанные с генерацией, передачей и поставкой электроэнергии;
- установление системы лицензирования в электроэнергетике отдельных видов деятельности, в частности:
 - строительство и эксплуатация объектов, связанных с производством электрической энергии;
 - сооружение и эксплуатация линий электропередач;

- деятельность, связанная с генерацией, преобразованием, передачей и распределением электроэнергии;
- осуществление экспортно-импортных операций на рынке электроэнергии и др.
- недискриминационный доступ к сетям;
- ежегодное опубликование финансовых отчетов о деятельности энергоснабжающих компаний;
- запрет сетевой компании на производство и продажу электроэнергии, за исключением следующих случаев: если это необходимо для компенсации потерь в сетях; в аварийных ситуациях - с использованием мобильных передвижных резервных электростанций);
- обеспечение безопасности поставок электроэнергии и закрепление порядка привлечения к ответственности за причиненный в этой связи ущерб;
- дифференциация поставок и передачи электроэнергии по категориям плательщиков;
- осуществление владельцами и операторами сетей своей деятельности на бесприбыльной основе (им запрещено совмещать свои функции с деятельностью по производству и продаже электроэнергии, за исключением установленных законодательством случаев);
- вхождение в состав органов управления компаний по передаче электрической энергии как представителей государства, так и представителей потребителей электрической энергии (членам совета директоров компаний по передаче электрической энергии запрещено занимать должности в органах управления генерирующих компаний);
- приоритет государства на покупку долей и пакетов акций в компаниях, являющихся владельцами сетей, и предприятий, предоставляющих услуги по диспетчерскому управлению.

Основными целями создания национального энергетического рынка являются:

- переход к конкурентному ценообразованию в целях снижения цен на электроэнергию;
- привлечение частного капитала в развитие отрасли с целью покрытия постоянно растущих потребностей в электроэнергии;
- обеспечение эффективного использования энергетического потенциала;

- повышение эффективности функционирования энергетических объектов;
- уменьшение нагрузки на расходную часть государственного бюджета;
- привлечение дополнительных инвестиций в отрасли хозяйства;
- достижение оптимального баланса между объемом производства и спросом на электроэнергию;
- уменьшение региональных различий цен на электроэнергию, предоставляемую конечным потребителям.

Для реализации поставленных целей необходимо принять следующие меры:

- дерегулирование и реструктуризацию энергопредприятий;
- разделение деятельности вертикально интегрированных компаний по генерации, передаче, распределению и поставке электроэнергии;
- обеспечение недискриминационного доступа участников рынка к передающим и распределительным сетям;
- предоставление потребителям права выбора поставщика;
- выработка единых правил регулирования, основанных законодательстве в области энергосбережения.

Структура энергетического товарного рынка представляет собой систему объединяемых договорно-хозяйственными связями звеньев, участвующих в производстве и передаче (продвижении) энергоресурсов, энергопродукции и энерготоваров от изготовителей к потребителям (оптовым и розничным). В данном понимании энергетический товарный рынок можно рассматривать как систему правоотношений производителей, посредников и потребителей (рисунок 1).

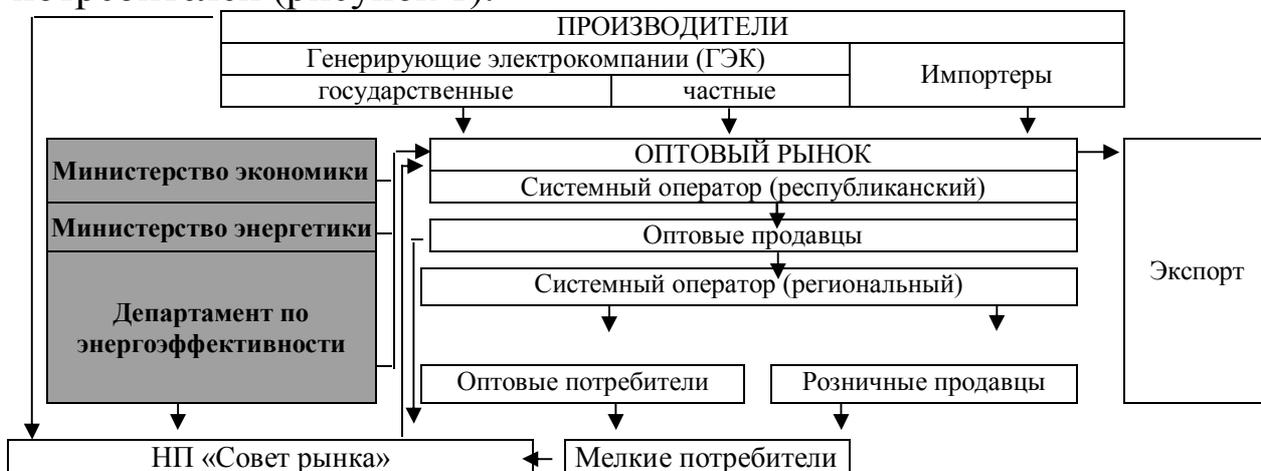


Рисунок 1 – Структура энергетического рынка Республики Беларусь

Основными субъектами энергетического рынка являются:

1 Генерирующие компании - крупные компании, активами которых являются электростанции разных типов.

2 Распределительные и передающие энергию (электросетевые) компании (РЭК): им принадлежат так называемые магистральные сети - линии электропередач (ЛЭП) высокого напряжения. Условно говоря, это транспортные артерии, связывающие различные энергосистемы в масштабах территории страны, то есть обеспечивающие возможность перетока значительных объёмов электроэнергии и мощности на дальние расстояния. Эти компании имеют стратегическое значение не только для электроэнергетической отрасли, но и для экономики всей страны. Поэтому они должны контролироваться государством. Среди компаний данного типа следует выделить малые территориальные сетевые организации, которые обслуживают электросети небольших муниципальных образований, могут принадлежать как муниципальным властям, так и частным региональным инвесторам.

3 Энергосбытовые компании (розничные и оптовые продавцы энергии).

4 Компании, осуществляющие управление режимами единой энергосистемы. Это, в первую очередь, системный (республиканский) оператор, а также его территориальные (региональные) подразделения. Системный оператор несёт важную «интеллектуальную» нагрузку с технологической точки зрения. Он управляет электроэнергетическими режимами в энергосистеме. Его команды обязательны к исполнению субъектами оперативно-диспетчерского управления (в первую очередь, для генерирующих и электросетевых компаний).

5 Компании, отвечающие за развитие и функционирование коммерческой инфраструктуры рынка. Это некоммерческое партнёрство «Совет рынка» (НП Совет рынка). НП Совет рынка имеет форму некоммерческого партнёрства, членами которого являются все участники оптового энергетического рынка. Он разрабатывает и дорабатывает договор о присоединении к торговой системе оптового рынка, обязательный к заключению всеми участниками рынка. Этот договор с учётом приложений-регламентов оптового рынка определяет правила, порядок функционирования рынка, детально описывая различные процессы, порядок расчётов и т.п.

6 Организации, осуществляющие контроль и регулирование в отрасли. Контроль и регулирование в отрасли в пределах своих полномочий осуществляют различные органы исполнительной власти. Непосредственное влияние на процессы в отрасли оказывает Минэнерго, Минэкономики, Правительство Республики Беларусь и Департамент по ЭЭ. На региональном уровне в регулировании отрасли участвуют органы исполнительной власти в области регулирования тарифов (региональные энергетические комиссии, комитеты по тарифам и т.п.).

7 Потребители электрической энергии, мелкие производители электрической энергии. Это множество различного масштаба предприятий, организаций - субъектов хозяйствования РБ, а также граждане страны, осуществляющие потребление электрической энергии для собственных нужд.

Все субъекты рынка обязаны иметь лицензию (которую выдает системный оператор), обязывающую их работать в соответствии с его указаниями. При производстве электрической энергии в крупных объемах для получения лицензии заявитель должен подтвердить свою техническую готовность и финансовую состоятельность. В заявлении на выдачу лицензии должны быть указаны виды источников энергии, влияние производства на окружающую среду и другие условия, согласно законодательству. Лицензия может быть выдана на длительный срок (до 20 лет).

Особенным условием для поставщиков электроэнергии является обязанность покупать определенные объемы электроэнергии у компаний, занимающихся ее производством из нетрадиционных источников.

Бесспорно, цены представляют собой существенный стимулирующий фактор с точки зрения инвестиций в ЭЭ, в связи с чем, нельзя оставлять без внимания тот факт, что ценообразование на энергоресурсы в Республике Беларусь требует дальнейшего реформирования, поиска и внедрения более эффективных финансовых методов по повышению ЭЭ производства и экономики в целом.

Список литературы

1. <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/energetikaiinfr/Pages/default.aspx>

М.А. Лапина, кандидат экономических наук, доцент

Ю.Е. Лошманова, магистрант

ФГБОУ ВО «Пензенская государственная сельскохозяйственная академия», г. Пенза, Россия

МЕРОПРИЯТИЯ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ

В статье рассматриваются причины возникновения финансовых кризисов в организации и механизмы финансового оздоровления.

Практически все бизнес-процессы в организации связаны с финансами, и, как правило, пик кризиса в любой области проявляется в финансовой дестабилизации. Финансовый менеджмент предполагает эффективную организацию финансовой деятельности, тогда как кризис может лишь проявляться в финансовой дестабилизации, причиной которой является неправильная организация различных бизнес-процессов. Финансовое оздоровление же предполагает систему управления предприятием, которая имеет комплексный системный характер и направлена на предотвращение или устранение неблагоприятных для бизнеса явлений.

Неплатежеспособной считается организация, неспособная своевременно осуществлять текущие платежи. Одним из инструментов антикризисного управления, восстанавливающим платежеспособность, является финансовое оздоровление. Определение финансового оздоровления содержится в Законе о несостоятельности (банкротстве)[1]. Однако данное определение подразумевает процедуру банкротства в отношении предприятия-должника. Эффективность антикризисных мер зависит от стадии развития кризиса. Наиболее предпочтительным является превентивное антикризисное управление, позволяющее не допускать кризис или уменьшить его последствия. В широком смысле «финансовое оздоровление» означает систему мероприятий, нацеленных на устранение неплатежеспособности, стабилизацию финансового состояния организации. Также под

«финансовым оздоровлением» понимают документ – программу мероприятий.

Вопросами финансового оздоровления предприятий занимаются экономисты: Зуб А.Т., М.И. Гизатуллин, В.А. Горемыкин, Г.П. Иванов, Е.П. Жарковская, Г.К. Таль и др.

Опираясь на общую методологию изучения кризисов, можно выявить причины их возникновения в современном мире или на отдельно взятом предприятии. Адекватное осознание причин кризиса помогает наметить четкие меры его предупреждения и преодоления. Последствия кризиса определяются его характером и эффективностью антикризисного управления. Если учитывать, что кризис в широком смысле – это перелом, то его последствиями могут быть оздоровление системы, ее обновление. Финансовое оздоровление сельскохозяйственного предприятия означает, прежде всего, восстановление его финансовой устойчивости путем устранения причин, которые вызывают ухудшение финансового состояния.

Можно выделить обобщающие кризисные факторы:

- ухудшение финансового состояния организации
- снижение объема продаж
- высокая себестоимость производства продукции
- малоэффективный уровень управления деятельностью организации

Выявление внутренних причин финансовой неустойчивости достигается проведением оценки финансового состояния исследуемой организации. Подробный анализ хозяйственной деятельности предприятия позволяет беспристрастно рассмотреть финансовое положение и возможности его улучшения.

С позиции антикризисного менеджмента, наиболее адекватного данному проекту, «финансовое оздоровление» – совокупность мероприятий, проводимых на добровольных началах предприятием-должником и его кредиторами для стабилизации отношений из-за неисполнения предприятием своих обязательств[2].

Мероприятия, дающие наиболее быстрый результат, следующие:

- снятие с баланса объектов, которые не приносят и не принесут прибыли;

- производство высокорентабельной продукции;
- ускорение цикла движения денежных средств;
- поддержание активов в рабочем состоянии и с высоким коэффициентом использования;
- реструктуризация долгов и в целом капитала.

Международная практика установила приблизительные сроки, в которые оперативная реструктуризация должна дать результаты, - 6 месяцев; по образному выражению американского ученого Г. Саттона, «если период 6 месяцев вам кажется слишком быстрым, вы сами – часть проблемы»[4,14 с.].

Основными стратегическими мероприятиями являются:

- разработка новой антикризисной финансовой политики;
- выход на новые рынки;
- слияние, дробление, вхождение в холдинг в поисках источников финансирования;
- нахождение баланса между внеоборотными и оборотными активами для увеличения прибыльности, снижения риска неликвидности, использования операционного леввериджа;
- осуществление комплексной политики управления капиталом (использование преимуществ финансового леввериджа).

Различия в сферах деятельности, формах собственности, масштабах деятельности не позволяют выработать единую универсальную программу финансового оздоровления, однако методы ее разработки совпадают. Первоочередной задачей является выявление причин кризиса и его масштабов, формирование концепции финансового оздоровления. Далее, используя результаты анализа финансовой деятельности, составляют план необходимых мероприятий по достижению поставленной цели.

Мероприятия финансового оздоровления по функциональной направленности в зависимости от долгосрочности целей осуществляются в три этапа: мероприятия по устранению неплатежеспособности (управление денежными потоками), восстановлению финансовой устойчивости (использование внутрихозяйственных резервов) и обеспечению финансового равновесия на длительную перспективу (повышение конкурентных свойств товаров, увеличение оборачиваемости активов и т.д.). Разработка данных мероприятий является стратегическим планированием развития организации. Тактическими будут меры,

выделенные по источникам финансирования: внутренние возможности (бюджетирование, управление издержками, оборотными средствами, дебиторской и кредиторской задолженностью) и внешние (санация и реорганизация).

Бюджетирование выполняет прежде всего две функции: планирование и контроль. Планирование помогает создать баланс между имеющимися ресурсами, а контроль позволяет провести анализ с целью организации в дальнейшем более эффективной деятельности, за счет выявления наиболее проблемных и наиболее прибыльных видов деятельности, а также направлений снижения себестоимости продукции. Таким образом, четко построив систему финансового менеджмента, можно добиться стабилизации финансовой сферы за счет внутренних резервов предприятия. Также широкие возможности для изыскания внутренних резервов предоставляет процесс управления затратами. Разделение затрат по функциональному и стоимостному признаку (влияние на финансовые составляющие деятельности) позволяет эффективно объединить в нужных пропорциях постоянные и переменные затраты с целью экономии ресурсов.

Для предприятия бывает выгодной и дебиторская задолженность. Кредитная политика должна быть продуманной и обоснованной. Объем дебиторской задолженности зависит от длительности возврата долгов и объема продаж в кредит за один день. Предоставление скидок за оплату товаров может существенно увеличить скорость возврата денежных средств. В случае просрочки дебиторской задолженности существует ряд мероприятий по ее возврату: взаимозачет, передача части имущества, переоформление в векселя, факторинг, договор цессии и др.

Список литературы

- 1) Федеральный закон № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».
- 2) Федеральный закон от 9 июля 2002 г. № 83-ФЗ «О финансовом оздоровление сельскохозяйственных товаропроизводителей».
- 3) Акаев, А.А. Прогноз и моделирование кризисов/А.А. Акаев, А.В. Коротаев – М:ЛКИ, 2014 г.-352 с.

4) Бобылева, А.З. Финансовое оздоровление фирмы: учебное пособие/А.З. Бобылева – М: Дело, 2012 г.-256 с.

5) Зуб, А.Т. Антикризисное управление /А.Т. Зуб – М: Юрайт, 2014 г.-354 с.

6) Лапина, М.А. Проблемы и перспективы инвестирования сельского хозяйства России/М.А. Лапина// Нива Поволжья. – 2014г - №31 – 130-135 с.

УДК 657.412.7(476)

В.М. Сницарева, старший преподаватель

П.В. Мосиевская, студент

*УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия,
г. Горки, Белоруссия*

ПРОБЛЕМЫ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В статье выявляются ключевые проблемы формирования пенсионной системы в Республике Беларусь. Обозначены основные аспекты совершенствования и пути реформирования пенсионной системы Республики Беларусь, рассмотрен порядок и условия назначения пенсии на современном этапе.

В течение последних десяти лет пенсионная система Беларуси функционировала в условиях благоприятной демографической ситуации и относительно высоких темпов экономического развития. Это обеспечивало стабильность бюджета пенсионной системы и позволяло бесперебойно выплачивать пенсии всем пенсионерам. Кроме того, Беларусь вскоре ожидают существенные изменения демографической структуры населения. Республика находится на пороге «демографической ямы».

По подсчетам ООН, уже к 2040 году в Беларуси пенсионеров может стать столько же, сколько работников. Это значит, что либо у молодых придется забирать большую часть зарплаты на выплаты старикам, либо пенсии урезать. Расходы на выплату пенсий уже превышают 10% ВВП.

Бездействие крайне опасно, напоминают эксперты. Увеличение пенсионного возраста – это то, что лежит на

поверхности и кажется самым простым и легким способом реформирования системы. Однако это очень чувствительное политическое решение. Эксперты не являются сторонниками данной меры – увеличения пенсионного возраста.

Пенсионная система Беларуси – стабильный и устойчивый государственной социальный институт. Система достаточно эффективно справляется со своей задачей по материальной поддержке пожилых людей исходя из имеющихся финансовых возможностей. Уровень пенсий в Беларуси, кстати, соответствует международным нормам относительно доходов работников (не ниже 40% по рекомендации МОТ). Важно, что пенсионная система финансово самодостаточна, не требует бюджетных дотаций. Средняя пенсия по возрасту после перерасчета на сентябрь 2015 года в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 13.08.2015 № 352 составляет:

- минимальная пенсия по возрасту – 1 579 200 рублей (392 283 рублей – 25% бюджета прожиточного минимума в среднем на душу населения в ценах июня 2015 г. и 1 186 940 рублей – доплата в размере 20% средней заработной платы работников в республике, применяемой для корректировки фактического заработка пенсионера при назначении и перерасчете пенсий;

- максимальная пенсия по возрасту для работающих пенсионеров (стаж работы у мужчин 45 лет, у женщин – 40 лет) – 3 182 500 рублей;

- максимальная пенсия по возрасту для неработающих пенсионеров (стаж работы у мужчин 45 лет, у женщин – 40 лет) – 4 384 300 рублей.

Размеры доплат к пенсиям неработающим получателям пенсий в органах по труду, занятости и социальной защите: достигшим возраста 75 лет, – 294 200 рублей; лицам, достигшим возраста 80 лет – 392 300 рублей.

При этом у лиц с относительно низким заработком пенсия составляет 60–70 процентов их заработка, в то время как у лиц, имевших высокий доход, и, соответственно, уплачивавших большой объем взносов, пенсия (хотя и максимальная или близкая к ней) составляет лишь около 20 процентов заработка. Конечно,

такой низкий коэффициент замещения прошлого заработка снижает мотивацию к - зарабатыванию более высокой пенсии и уплате страховых взносов. Такая степень перераспределения пенсионных средств вызвана одним из значительных недостатков в пенсионной системе Беларуси – расточительностью.

Отдельным категориям работников предоставлено право более раннего (на 5–10 лет и более) выхода на пенсию. Сегодня досрочные пенсии (их получают в Беларуси люди, работавшие во вредных условиях труда, например шахтеры, лаборанты рентген-кабинетов) начисляются так же, как и пенсии по возрасту. Число ранних пенсий в Беларуси в последнее время заметно растет. Это связано как с демографией, так и с тем, что оснований для их назначения стало больше (по сравнению с союзным законодательством). Предусмотрено более 20 оснований, которые позволяют обращаться за пенсией на 5, 10 и даже 20 лет раньше достижения общего пенсионного возраста. В результате, в последние годы около 30% от числа новых назначений – это ранние пенсии. Получается, что почти каждое третье пенсионное дело назначается до достижения пенсионного возраста, который сам по себе у нас невысокий. При этом ответственность за финансирование таких пенсий берет на себя общая пенсионная система, и растущие расходы на ранние пенсии представляют угрозу ее финансовой стабильности. Новая система основана на так называемом накопительном механизме. То есть досрочные пенсии будут финансироваться за счет целевых взносов работодателя. Размер пенсии будет зависеть от сформированной суммы и периода ее получения. Причем речь идёт только об отрезке времени от возникновения права на раннюю пенсию до наступления пенсионного возраста.

Столь ранний возраст выхода на пенсию установлен лишь в четырех странах из входящих в СНГ. Высокий уровень пенсионных взносов, нестабильность экономического роста (рано или поздно нужно будет осуществлять масштабные структурные реформы), плохая демографическая ситуация, существование различных пенсионных групп повышают финансовую неустойчивость государственной пенсионной системы. Растет нагрузка на работающих (в Беларуси доля лиц, достигших 65–летнего возраста, уже сегодня в два раза выше критерия ООН, относящего население

к старому) увеличивается перераспределение и риски неустойчивости всей системы.

Подходы и основные направления реформирования пенсионной системы определены Концепцией реформы системы пенсионного обеспечения в Республике Беларусь. Основной целью пенсионной системы является повышение уровня жизни пенсионеров через создание стабильной, финансово устойчивой, многоуровневой пенсионной системы, удовлетворяющей принципам социальной справедливости, способной противостоять будущим демографическим изменениям.

Переход на многоуровневую пенсионную систему – проверенный способ повысить эффективность накопления и расходования средств пенсионного фонда. Это не только снизит нагрузку на бюджет, но и привьет белорусам ответственность за свои будущие пенсии. Ведь европейские пенсионеры живут лучше не за одну государственную пенсию. Помимо нее они имеют, как правило, еще два источника доходов: пенсию, накопленную самим во время работы, плюс пенсию, которую накопил для него бывший работодатель.

Исследовав проблемы пенсионной системы, можно выделить основные направления развития пенсионной системы: законодательное обеспечение регулирования отношений в рамках каждой составляющей пенсионной системы; организационно–структурные преобразования; введение в систему обязательного пенсионного страхования механизма накопления пенсионных прав, основанного на условно–накопительных счетах; рационализация норм и условий предоставления пенсий; введение дополнительного обязательного профессионального пенсионного страхования для работников, занятых в неблагоприятных условиях труда; развитие дополнительного добровольного пенсионного страхования.

Эффективность совершенствования пенсионной системы через создание многоуровневой системы, сочетающей программы обязательного и дополнительного (добровольного) пенсионного страхования, позволит увеличить размеры выплачиваемых пенсий, повысить мотивацию к - зарабатыванию более высокой пенсии и уплате страховых взносов, а так же поспособствует росту благосостояния пенсионеров Республики Беларусь.

Таким образом, осуществление всех выше перечисленных мер должно будет обеспечивать современный подход, достойный

уровень пенсионного обеспечения, высокую степень гарантии и свободу принятия решений со стороны граждан.

Список литературы

1. Комитет по труду, занятости и социальной защите Минского областного исполнительного комитета [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ktzszmoik.gov.by/>
2. Международная организация труда в Беларуси [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://un.by/ilo/>
3. Фонд социальной защиты населения [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ssf.gov.by/>

УДК 658.338

Л.В. Шалаева, старший преподаватель

ФГБОУ ВО «Пермская государственная сельскохозяйственная академия имени академика Д. Н. Прянишникова», г. Пермь, Россия

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ СТЕПЕНИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПЕРМСКОГО КРАЯ ПО ПОКАЗАТЕЛЯМ АКТИВНОСТИ НА ВНУТРЕННЕМ И ВНЕШНЕМ РЫНКАХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

В условиях финансового кризиса и введения экономических санкций требует переоценки стратегия развития сельского хозяйства в целом и отдельной сельскохозяйственной организации в частности. Информационной базой могут послужить результаты стратегического управленческого анализа внешней среды, основные аспекты развития и совершенствования которого, представлены в данной статье.

Стратегический анализ внешних и внутренних условий бизнеса является основой для определения миссии организации, её стратегических установок, основополагающим элементом всей системы стратегического управленческого учета и базой для принятия стратегических управленческих решений[1].

Отдельные аспекты стратегического анализа, разработки и обоснования стратегии нашли отражение в трудах таких зарубежных авторов, как Ансофф И., Аткинсон Э., Апчерч А., Говиндараджан В., Дейли Дж., Друри К., Каплан Р., Мескон М.Х., Портер М., Райан Б., Стрикленд А., Томпсон А., Уорд К., Шанк Дж. и др. В трудах многих отечественных ученых (Блаженкова Н.М., Богатая И.Н., Вахрушина М.А., Гольдштейн Г.Я., Зайцев Л.Г., Ивашкевич В.Б., Керимов В.Э., Крылов С.И., Парахина В.Н., Петров А.Н., Шеремет А.Д., Щиборщ К.В. и др.) рассмотрены основы организации и технологии проведения стратегического анализа, представлены различные модели принятия и обоснования эффективности стратегических управленческих решений и стратегии организации в целом [2].

Не смотря на это, в настоящее время остаются актуальными проблемы разработки инструментария стратегического анализа с использованием современных инжиниринговых технологий, в том числе анализа внешнего дальнего и ближнего окружения сельскохозяйственных организаций.

Для решения выше обозначенных проблем представлена авторская методика оценки состояния и основных тенденций развития специфической (ближней) деловой окружающей среды сельскохозяйственных организаций [3].

Важнейшим направлением анализа является оценка состояния и основных тенденций развития внутреннего и внешнего рынка сельскохозяйственной продукции с целью определения конкурентных позиций сельскохозяйственных товаропроизводителей Пермского края в масштабах Приволжского федерального округа.

Базой для оценки степени конкурентоспособности Пермского края являются индексы активности на внутреннем и внешнем рынках. Индекс активности на внутреннем рынке (IAR_1) отражает удельный вес продукции собственного производства в фонде потребления в среднем за последние пять лет. Индекс активности на внешнем рынке (IAR_2) отражает удельный вес вывоза продукции собственного производства в объеме производства в среднем за последние пять лет. Сводные индексы активности на внутреннем и внешнем рынках продукции с./х. производства рассчитаны в виде среднего арифметического по сумме частных индексов, могут иметь значения в пределах $0 < IAR < 1$ (таблица 1).

Частные и сводные индексы активности могут быть рассчитаны как в среднем за период исследования, так и в динамике по отдельным годам с целью выявления основных тенденций на внутреннем и внешнем рынках продукции с./х. производства и оценки конкурентных позиций региона.

Индексы активности на внутреннем и внешнем рынках с./х. продукции отражают динамику потребления продукции собственного производства на внутреннем рынке и вывоза продукции на внешний рынок.

Таблица 1. Оценка степени конкурентоспособности Пермского края по показателям активности на внутреннем и внешнем рынках с./х. продукции*

Критерии оценки	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Изменение за период	В среднем за период
11. Сводный индекс активности на внутреннем рынке с./х. продукции (IAR ₁)	0,631	0,609	0,589	0,577	0,561	-0,070	0,593
12. Сводный индекс активности на внешнем рынке с./х. продукции (IAR ₂)	0,149	0,163	0,192	0,225	0,244	+0,095	0,195

Показатели таблицы 1 свидетельствуют о снижении доли продукции собственного производства в фонде потребления (угрозы) и росте доли вывоза продукции на внешний рынок (возможности). При этом по всем видам продукции темпы роста ввоза продукции опережают темпы роста фонда потребления продукции, что является фактором, снижающим уровень конкурентоспособности с./х. организаций Пермского края. Сводный индекс активности на внутреннем рынке с./х. продукции (IAR₁) имеет отрицательную тенденцию.

Превышение темпов роста доли вывозимой продукции над темпами роста производимой продукции свидетельствует о росте уровня активности с./х. организаций Пермского края на внешнем рынке с./х. продукции. Данный вывод подтверждает положительная динамика сводного индекса активности на внешнем рынке с./х. продукции (IAR₂).

Для целей выявления стратегических возможностей с./х. организаций Пермского края на внутреннем рынке с./х. продукции проведена оценка ёмкости рынка сельскохозяйственной продукции

и размера свободной ниши в натуральном и процентном размере (таблица 2). Ёмкость рынка определена с учетом численности населения Пермского края и рекомендуемых рациональных норм потребления продукции на 1 человека в год. Свободная ниша рынка сельскохозяйственной продукции представляет собой разницу между ёмкостью рынка и фондом потребления.

Таблица 2. Оценка ёмкости рынка сельскохозяйственной продукции*

Критерии оценки	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Измене- ния за период, %
А	1	2	3	4	5	6
1. Численность населения (оценка на 31 декабря соответствующего года) – всего, тыс. человек:	2660,3	2648,7	2633,6	2631,1	2634,5	99,03
Рекомендуемые рациональные нормы потребления на 1 чел.						
Мясо и мясопродукты, кг	74					
Молоко и молокопродукты, кг	389					
Яйцо и яйцопродукты, шт.	290					
Картофель, кг	80					
Овощи и бахчевые, кг	140					
Ёмкость рынка						
Мясо и мясопродукты, тыс. тонн	196,9	196,0	194,9	194,7	195,0	99,0
Молоко и молокопродукты, тыс. тонн	1034,9	1030,3	1024,5	1023,5	1024,8	99,0
Яйцо и яйцопродукты, млн. шт.	771,5	768,1	763,7	763,0	764,0	99,0
Картофель, тыс. тонн	212,8	211,9	210,7	210,5	210,8	99,0
Овощи и бахчевые, тыс. тонн	372,4	370,8	368,7	368,4	368,8	99,0
Фонд потребления						
Мясо и мясопродукты, тыс. тонн	149,5	154,4	154,8	157,7	159,6	106,76
Молоко и молокопродукты, тыс. тонн	600,9	611,8	600,2	601,2	619,2	103,05
Яйцо и яйцопродукты, млн. шт.	713,9	726,8	722,7	725,7	729,3	102,16
А	1	2	3	4	5	6
Картофель, тыс. тонн	282,2	295,0	276,3	281,1	324,1	114,85
Овощи и бахчевые, тыс. тонн	286,1	282,1	272,2	277,5	274,7	96,02
Свободная ниша						
Мясо и мясопродукты, тыс. тонн	47,4	89,0	40,1	77,1	35,4	74,68
Молоко и молокопродукты, тыс. тонн	434,0	418,5	424,3	422,3	405,6	93,46
Яйцо и яйцопродукты, млн. шт.	57,6	41,3	41,0	37,3	34,7	60,24

Картофель, тыс. тонн	-69,4	-83,1	-65,6	-70,6	-113,3	-
Овощи и бахчевые, тыс. тонн	86,3	88,7	96,5	90,9	94,1	109,04
Доля свободной ниши в общей ёмкости рынка, %						
Мясо и мясопродукты	24,07	45,41	20,57	39,60	18,15	-5,92
Молоко и молокопродукты	41,94	40,62	41,42	41,26	39,58	-2,36
Яйцо и яйцопродукты	7,47	5,38	5,37	4,89	4,54	-2,93
Картофель	-	-	-	-	-	-
Овощи и бахчевые	23,17	23,92	26,17	24,67	25,52	+2,35

Данные таблицы 2 отражают стратегические возможности с./х. организаций Пермского края по расширению внутреннего рынка сбыта мясной, молочной, яичной и овощной продукции. Наиболее значимый резерв роста объёма продаж сельскохозяйственной продукции имеет место на внутреннем рынке молочной, овощной и мясной продукции. Доля свободной ниши в общей ёмкости рынка по молочной продукции составляет по итогам 2012 года 39,58 %; овощной продукции – 25,52 %; мясной продукции – 18,15 %. При этом стоит отметить снижение доли свободной ниши в общей ёмкости рынка по всем видам продукции, кроме овощной.

Практическая значимость исследования состоит в возможности приложения и использования полученных теоретико-методических выводов и результатов для разработки стратегий и программ социально-экономического развития предприятий АПК, а также для совершенствования практики управления аграрным производством в условиях инновационного развития.

Список литературы

1. Шалаева, Л.В. Стратегический управленческий учет затрат в сельском хозяйстве: монография / Л.В. Шалаева. - Пермь: ИПЦ «Прокрость». 2014. - 171 с.
2. Шалаева, Л.В. Методические основы стратегического анализа основных тенденций развития отрасли «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» на примере Пермского края / Л.В. Шалаева // Экономика АПК Предуралья: научно-практический журнал.- Пермь: ФГБОУ ВПО ПГСХА.-2015г. – С. 82-86 (0,53 п.л.).
3. Шешукова, Т.Г. Методические основы стратегического анализа внешней среды на примере сельскохозяйственных организаций Пермского края / Т.Г. Шешукова, Л.В. Шалаева // Экономический анализ: теория и практика.- 2015. -№ 8(407).- С. 47-59.

4. Министерство сельского хозяйства РФ [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.mcx.ru/>

5. Министерство сельского хозяйства и продовольствия Пермского края [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://agro.permkrai.ru/>

6. Центральная база статистических данных [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

7. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Пермскому краю [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://permstat.gks.ru/>

УДК 330.332.728

И.Р. Салагор, кандидат экономических наук, доцент
ФГБОУ ВО «Томский государственный архитектурно-строительный университет», г. Томск, Россия

ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В АГРАРНО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС

В статье выявлены основные причины недостаточного инвестирования АПК. Обосновано, что государственные меры поддержки являются недостаточными. В качестве одного из дополнительных источников привлечения инвестиций автором предложен финансовый механизм лизинга.

Одной из приоритетных задач, стоящих перед Правительством России, является развитие и поддержка аграрно-промышленного комплекса (АПК). Сложившаяся экономическая ситуация, связанная с введением санкций, по нашему мнению, является благоприятной для возрождения предприятий данного комплекса и, в целом, для всего сельского хозяйства нашей страны. Это обусловлено, прежде всего, повышением внутреннего спроса на продукцию данных отраслей и значительным снижением конкурентного влияния зарубежных поставщиков.

В 2014 г. сельское хозяйство стало основным источником прироста ВВП, при этом общий объем производства увеличился на 5 %; был собран рекордный урожай зерновых культур, выросла

доля импорта. В результате принятых правительством мер, объем импортной сельхозпродукции в России снизился на 10–15 млрд. долл. США, при этом, по оценкам экспертов [1], внутреннее производство сельскохозяйственного рынка в течение двух лет может увеличиться на 250-280 млрд. руб., однако основным финансовым ограничением развития, по нашему мнению, является отсутствие необходимых инвестиций в отрасли АПК.

Практически во всех странах мира сельское хозяйство существует за счет поддержки государства. Правительство России также пытается решить проблемы сельского хозяйства с помощью поддержки на всех уровнях, используя различные механизмы и инструменты, в частности, целевые программы, субсидирование, льготное кредитование, налоговые льготы и др. В 2016 г. для сельского хозяйства будет выделено около 240 млрд. руб. [2]. Однако меры государственной поддержки российского АПК значительно отстают от показателей развитых стран. Так, в США общий объем совокупной господдержки сельского хозяйства в расчете на единицу произведенной продукции составляет 37 %, а в России только 6,5 %. В расчете на 1 гектар сельскохозяйственных угодий объем совокупной господдержки в России в 6 раз меньше, чем в США, в 14 раз меньше, чем в странах Евросоюза, в 45 раз меньше, чем в Норвегии и в 10 раз меньше, чем в Китае [2].

В связи с этим становится очевидным, что для развития аграрно-промышленного комплекса в нашей стране необходимо привлекать дополнительные источники финансирования. Основная проблема привлечения инвестиций в АПК, по нашему мнению, заключается в том, что, несмотря на повышение инвестиционной привлекательности сельского хозяйства в настоящее время, существует достаточно распространенное и обоснованное мнение о низкой рентабельности и даже убыточности вложений в сельское хозяйство, а также о длительном сроке возврата вложенных инвестиций (в среднем, 5-10 лет). Основными причинами этого, по нашему мнению, являются высокие риски данных отраслей в России, связанные со следующими факторами:

– высокий удельный вес в себестоимости продукции затрат на горюче-смазочные материалы, электроэнергию, минеральные удобрения, а также постоянный рост их стоимости;

– основная часть предприятий находится в зоне рискованного земледелия в связи со сложными и непредсказуемыми условиями климата России;

- короткий сезон для сельского хозяйства и выпаса скота;
- значительное увеличение себестоимости в связи с длительным холодным периодом, связанным с необходимостью отопления больших помещений для скота и хранения сельхозпродукции;
- сравнительно короткий срок годности продукции;
- наличие конкуренции;
- инфляционные и финансовые риски,
- высокий риск наступления форс-мажорных обстоятельств;
- низкая обеспеченность сельскохозяйственной техникой;
- отсутствие высококвалифицированных специалистов;
- низкая производительность труда; и другие факторы.

В связи с этим возможности привлечения инвестиций в АПК, даже с условием новых возможностей и поддержки государства, являются ограниченными.

По нашему мнению, одним из новых дополнительных источников инвестирования АПК может стать механизм лизинга. В настоящее время лизинг является наиболее эффективным механизмом финансирования капитальных вложений практически во всех странах мира, при этом лидирующие позиции на мировом рынке лизинговых услуг занимают такие страны, как США, Китай, Германия, Япония, Франция и Англия. Доля лизинговых операций в общем объеме инвестиций развитых стран составляет, в среднем, от 10 до 20 % (в европейских странах от 20 до 30 % [3]), однако в разные годы в разных странах эти показатели могут быть намного выше средних значений. Так, в Ирландии удельный вес лизинга в общем объеме инвестиций достигал 46 %, в Англии – 36 % [4], в Австралии – 33 % [5], в США – 28 %, в Германии – 18 %, в Японии – 11 % [6].

В России доля лизинга в общем объеме инвестиций в основной капитал является незначительной, и, по нашим расчетам, в последние годы составляла, в среднем, 6–8 % [7], при этом, наибольший удельный вес в общем объеме сделок по лизингу имеют операции лизинга транспортных средств (от 32 до 72 %), а также лизинг машин и оборудования (от 34 до 66 % в разные годы). Традиционно низкие показатели имеет лизинг скота – в среднем, не более 1–2 % [7]. По нашему мнению, меры государственной поддержки могут стать более эффективными, если направить их на развитие лизинга в

сельском хозяйстве. Использование механизма лизинга позволит значительно сократить долю первоначальных вложений, при этом объектами лизинговых сделок в АПК могут стать:

- сельскохозяйственная техника и оборудование;
- сельскохозяйственный инвентарь;
- земля (земельные участки), или сельскохозяйственные угодья;
- производственные помещения;
- скот.

Рассмотрим перспективы использования данного финансового механизма на примере лизинга земли.

Лизинг сельскохозяйственных угодий представляет собой финансовое соглашение, при котором земля может сдаваться в аренду на длительный период времени, при этом у лизингополучателя (арендатора земли) существует возможность выкупа данных участков. Данный механизм может стать эффективным способом создания новых производственных фондов для новых или существующих предприятий без больших капитальных затрат на покупку земли.

Основным решающим фактором для лизингодателя (собственника земли) может стать получение стабильного дохода от участков, которые до этого времени не применялись для сельского хозяйства или вообще не использовались. Основным преимуществом данного вида лизинга может стать то, что в данном случае не используется банковский кредит, который может значительно увеличивать стоимость сделки.

Для того, чтобы заключить такой договор, необходимо принять решение о продолжительности договора аренды, общей стоимости договора и размерах периодических платежей, возможности применения гибкого графика оплаты, ответственности сторон и способах решения споров в случае дефолта или других ситуаций. Срок действия договора лизинга может варьироваться от нескольких месяцев до нескольких лет, при этом, более длительный срок аренды может стать дополнительным риском как для землевладельца (лизингодателя), так и для лизингополучателя. Такая ситуация возможна в случае значительного увеличения стоимости земли в течение срока действия договора лизинга, при этом собственник может упустить потенциальный доход; также после неурожайного сезона лизингополучатель может оперативно отказаться от данного участка.

Обычно ежегодная плата по договору лизинга земли рассчитывается, исходя из стоимости одного гектара, и может зависеть от многих факторов, в числе которых – расположение участка (транспортная доступность и удаленность), качество и тип почвы (плодородность), наличие воды для полива. Для того, чтобы определить эффективность использования лизинга данного участка земли, целесообразно составить бизнес-план, в котором необходимо сопоставить размер платы по договору лизинга, величину доходов, рассчитанную исходя из цен на сельхозпродукцию прошедших сезонов и урожайности, а также величины расходов, включающих фонд заработной платы, затраты на технику, оборудование и скот, эксплуатационные расходы, ремонт и техническое обслуживание основных средств и страхование. Кроме этого, необходимо включить затраты на водо- газо- и теплоснабжение, услуги связи и другие коммунальные услуги, связанные с арендованной землей, затраты на доставку рабочей силы и материалов, полив, обслуживание территории, борьбу с сорняками; в случае использования данного участка для животноводства – наблюдение и лечение животных, подкормка, обеспечение чистой водой, услуги ветеринара, вакцинация и т. д.

Также лизингополучателю необходимо учесть и то, что на участок могут быть наложены обременения, на полученной земле и в непосредственной близости могут находиться здания, дороги, лесные массивы, водоемы и населенные пункты. Во избежание возможных разногласий, необходимо решить данные вопросы при заключении договора, а также заключить договоры страхования на данные объекты, т. к. ответственность за несчастные случаи, связанные с сельскохозяйственными работами, несут лизингополучатели.

Как показывает практика, использование лизинга может иметь значительные преимущества перед банковским кредитом. Оперативный лизинг (соглашение на короткий срок) позволяет использовать основные средства, не привлекая значительные инвестиции для их покупки. Преимуществом использования лизинга может стать и то, что после окончания договора имущество можно вернуть или выкупить по остаточной стоимости.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что использование механизма лизинга на предприятиях АПК может стать дополнительным источником привлечения инвестиций в сельское хозяйство.

Список литературы

1. Сельское хозяйство России возрождается [Электронный ресурс] // Трибуна: 27.08.2014 г. URL: <http://tribuna.ru/news/2015/01/23/59723/>.
2. ФГБУ «Спеццентрочет в АПК»: официальный сайт [Электронный ресурс] URL: http://specagro.ru/obzor_novostei_APK_Rossiya_i_mir.
3. Leaseurope. The Voise of Leasing and Automobile Rental in Europe [Электронныйресурс]. Annual Survey 2007–2014. – URL: <http://www.leaseurope.org/index.php?page=stats-surveys>.
4. Роль лизинговых операций в экономике стран Европы [Электронный ресурс] // Лизинг в России. URL: <http://www.rus-leasing.com/articles/>.
5. Экономика внешних связей России: учебник для предпринимателя / Под ред. А.С. Булатова. – М.: БЕК, 1995. – С. 310.
6. Газман, В.Д. Лизинг: финансирование и секьюритизация : учеб.пособие для вузов / В.Д. Газман [Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики»]. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. – 469 с. – С. 51.
7. Салагор, И.Р. Жилищный лизинг как инструмент финансового механизма на рынке жилой недвижимости : Дис. ... канд. эк. наук. – Томск, 2014. – 198 с. – С. 70.

УДК 336.741

А.И. Осипова, кандидат экономических наук, доцент

К.В. Семилякова, студент

*ФГБОУ ВО «Донской государственный аграрный университет»,
Ростовская область, п. Персиановский, Россия*

НЕОБХОДИМОСТЬ И ПРЕДПОСЫЛКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДЕНЕГ

В данной статье рассматривается необходимость появления денег, их предпосылки и использование. Необходимость возникновения и применения денег подтверждается многочисленными безрезультатными попытками обойтись без

них. Деньги по своей природе - не вещь, а исторически определенная форма экономических, т. е. общественно-производственных отношений между людьми в процессе товарного обмена.

С развитием общества ещё в древние века не могли обходиться до конца натуральным хозяйством и начали пытаться обменивать недостающие у себя товары у других племен и общин. Вначале для осуществления этой цели использовался самый простой способ – бартер, который подразумевал обмен товара на товар, который обменивали между собой два участника сделки. Однако, интересы, схожие у участников обмена, постепенно усложняли процесс обмена товаров при бартере и являлись тормозом на пути возможности расширения рынка. Со временем выделялись отдельные товары, имеющие ценность, на которые можно было обменивать другие. Такими товарами, в частности, являлись зерно, кожа, соль и др. Таким образом, смогли возникнуть примитивные деньги.

Развитие общества было вызвано совершенствованием производственных отношений и развитием производительных сил. Общественный спрос на деньги вызывал его предложение. Первые деньги упрощали товарообмен и способствовали дальнейшему расширению торговли. Развитие товарного хозяйства является одной из причин появления денег. При этом виде хозяйствования происходило обособление производителей изготавливаемой продукции, что послужило ещё одной причиной к необходимости появления денег.

Изначально в традиционном обществе господствовало натуральное хозяйство, в котором производилась продукция, которая использовалась для удовлетворения собственных потребностей, а не для продажи и обмена. Постепенно в связи с расширением производства происходило разделение труда, появлялись новые специализации при изготовлении конкретных видов товара. При этом излишки продукции стали использовать для обмена на другую продукцию и реализацию за деньги [2].

Однако товары-деньги типа кожи, зерна, соли были неудобны в качестве денег: одна часть портилась, другая плохо делилась, третья была громоздкой и т.п. Вследствие этого эти товары в качестве денег постепенно сменили удобные деньги, которые начали чеканить из металлов. Такие деньги обладали собственной

стоимостью, равной стоимости металла, из которого они были изготовлены. Поэтому к стоимости монеты можно было соотнести стоимость любого товара или услуги. Причем, невозможно было навязать стремление сделать стоимость монеты выше её реальной стоимости. Такая попытка была безуспешной.

В Египте были изготовлены первые металлические деньги в виде слитков из золота. Золотые монеты появились в VI веке до нашей эры в Персии. В Киевской Руси свои деньги не чеканились, из-за отсутствия открытых месторождений, а использовались золотые и серебряные монеты арабского и византийского происхождения. Во время нашествия татаро-монгольского ига на Русь использовались немецкие и рижские марки. В качестве денег использовались также и привозные слитки серебра и меди. Первым в России единую денежную систему ввел Иван III (годы правления 1462-1505 гг.) и утвердил московскую денежную эмиссию. До этого в каждом удельном княжестве чеканились собственные деньги. Однако до прихода к власти Ивана Грозного в Великом Новгороде продолжали использовать собственные деньги, нарушая волю Ивана III.

Впоследствии, с развитием общества с целью экономии металла (например, золото быстро стиралось на монетах) начали использовать бумажные деньги (банкноты), которые были удобны в обращении, при гарантиях обмена их на золото. В этом случае банкноты фактически представляли золото. Затем отказались и от золотого стандарта.[1]

Существует два подхода в исследовании происхождения субъективный и объективный.

При субъективном подходе деньги возникли в связи соглашениями между людьми.

При объективном подходе доказывалось, что деньги явились результатом длительных товарно-денежных отношений, в процессе которого за деньгами закрепилась роль всеобщего эквивалента.

Деньги имеют разнообразные формы во времени и пространстве. Под формой денег понимается тот вид имущественных благ, который выполняет функции денег на определенном этапе экономического и правового развития общества.

Такие показатели как обращаемость, удобство, долговечность, спрос, оказывали влияние на распространенность и востребованность той или иной формы денег.

Необходимо выделять следующие основные формы денег, которые возникли в процессе своей эволюции (Таблица 1):

Таблица 1 – Основные формы денег, возникшие в процессе эволюции

Основные формы денег, возникшие в процессе эволюции		
Натуральные	Кредитные	Финансовые
Металлические слитки	Векселя,	"Квазиденьги";
Монеты из драгоценных металлов	Банкноты частных банков	Фондовые ценности, ограниченно выполняющие функции денег.
	Валюта	
	Безналичная монета	

Эти формы возникали, как правило, последовательно и преобладали в определенные периоды своего времени. Все они обладают правом на существование и сейчас и только общественное (или государственное) признание выталкивает из оборота те или иные виды имущественных благ и присваивает им статус легальных денег. Возникновение новых видов денег связано, прежде всего, с целью минимизации издержек обращения и ускорения расчетов и торговых операций.

Таким образом, необходимость возникновения денег была обусловлена такими факторами как, развитие производительных сил и производственных отношений, а также последующим развитием международных экономических связей. Люди развивали производительные силы с целью увеличения производства для удовлетворения своих растущих потребностей и для продажи и покупки других товаров (Таблица 2).

Таблица 2 - Факторы, определяющие необходимость использования денег

Факторы, определяющие необходимость использования денег			
Наличие разнообразных форм собственности на средства производства, приводящих к обособлению производителей и требующих обмена	Наличие международного разделения труда, международных экономических связей, требующих обмена товарами	Требования материального стимулирования затрат труда	Неоднородность труда, что обуславливает распределение материальных благ в зависимости от затрат труда

В современном мире деньги - это всеобщий эквивалент способный обмениваться на любой товар или услугу. Деньги выполняют 5 важнейших функций (Рисунок 1)

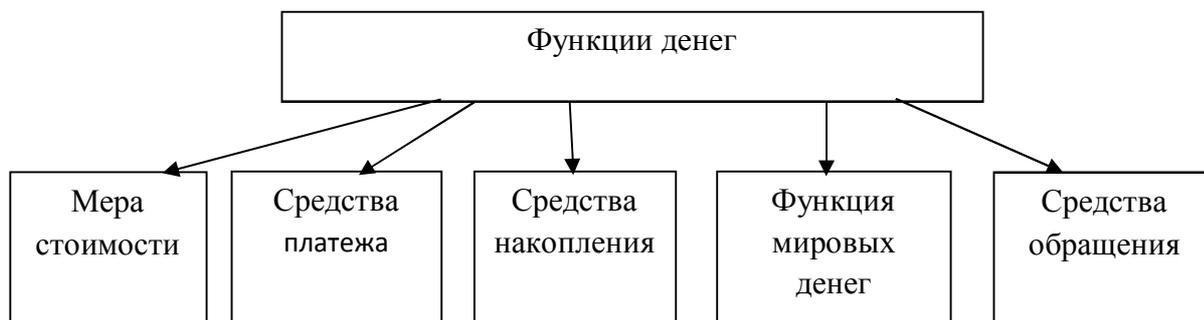


Рисунок 1 - Функции денег

Повышение роли денег в рыночной экономике происходит также как и в сфере розничной торговли, где было отменено распределение по нормам, карточкам, талонам, и основное значение при определении возможности покупки товаров приобретают деньги. В отмеченных сторонах деятельности и при определении ее результатов в виде прибыли также существенную роль играют деньги.

Эффективность применения денег предполагает использование устойчивой денежной единицы, что усиливает стремление к преодолению таких негативных процессов в экономике, как инфляция. [3]

Таким образом, без использования денег существование современного общества невозможно. А в рыночной экономике роль денег существенно возрастает, так как изменяются условия хозяйствования, изменяются формы собственности, возникают новые условия управления процессами производства. С помощью денег оценивается платежеспособный спрос, с учетом которого формируется объем и ассортимент продукции.

Список литературы

1. Дворецкая, А.Е. Деньги, кредит, банки. Учебное пособие. [Текст] / А.Е. Дворецкая. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 638с.
2. Кравцова, Г.И. Деньги, кредит, банки. Учебное пособие. [Текст] / Г.И. Кравцова. – М.: БГЭУ, 2014. – 296с.
3. Лаврушин, О.И. Деньги, кредит, банки. Учебное пособие. [Текст] / О.И. Лаврушин. – М.: Кнорус, 2014. – 320с.

О.В. Новичкова, кандидат экономических наук, доцент

И. А. Радайкина, студент

ФГБОУ ВО «Пензенская государственная сельскохозяйственная академия», г. Пенза, Россия

УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье обосновывается важность анализа кредиторской задолженности, проанализированы состав и структура задолженности сельскохозяйственных организаций Пензенской области за период 2005-2013 гг. Определены основные направления сокращения кредиторской задолженности.

В условиях развития рыночной экономики кредиторская задолженность является разновидностью коммерческого кредита и важным фактором стабилизации финансового состояния. Эффективное управление кредиторской задолженностью предприятий на сегодняшний день является одной из первоочередных и актуальных задач. Большое значение для успешного управления кредиторской задолженностью имеет своевременный ее анализ. Важность анализа и управления кредиторской задолженностью обусловлена еще и тем, что, составляя значительную долю текущих пассивов предприятия, ее изменения заметно сказываются на динамике показателей его платежеспособности и ликвидности [1].

Основные задачи анализа – оценка динамики и структуры кредиторской задолженности по сумме и кредиторам; определение суммы просроченной кредиторской задолженности, оценка факторов, повлиявших на ее образование; разработка направлений оптимизации эффективности управления кредиторской задолженностью [3].

Объектом исследования в данной статье выступает кредиторская задолженность сельскохозяйственных организаций Пензенской области за 2005-2013 гг.

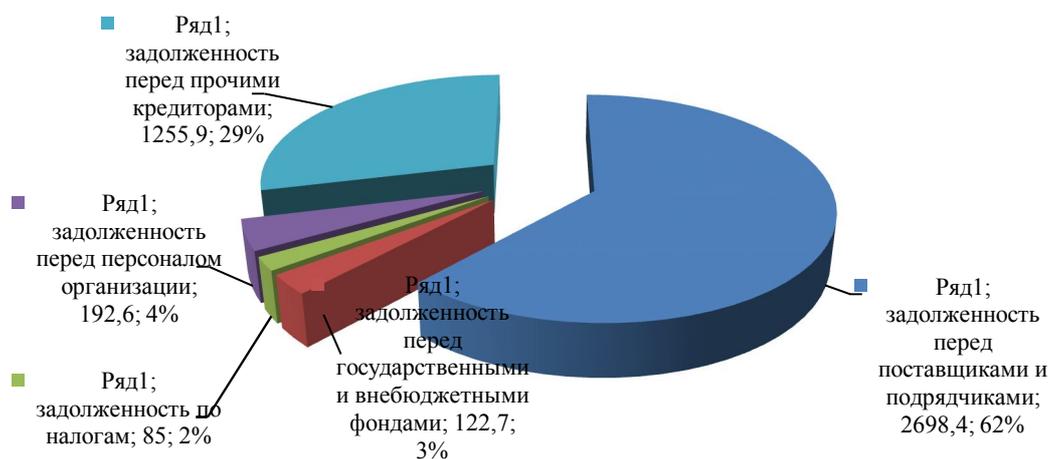
На протяжении анализируемого периода кредиторская задолженность сельскохозяйственных организаций значительно превышала уровень дебиторской задолженности. Если в 2002 г. кредиторская задолженность превышала дебиторскую в 5 раз, то в 2009 году показатели практически уравнились – намечалась положительная динамика по сокращению величины кредиторской задолженности. Дебиторская задолженность в 2009 году увеличилась на 931 млн. руб. по сравнению с кредиторской. В 2013 году можно увидеть, что дебиторская задолженность стала больше кредиторской в 1,3 раза. Такое положение свидетельствует об улучшении состояния расчетов предприятий.

Таблица 1 – Динамика задолженности сельскохозяйственных организаций Пензенской области, млн. руб.

Показатели	Год									2013г в% к 2012г.
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Суммарная задолженность по обязательствам	5069	6696	10114	15829	16972	19055	25132	30164	36991	122,6
в том числе просроченная	1112	751	603	580	630	672	416	379	166	43,8
Из суммарной задолженности:										
Кредиторская задолженность	2311	2250	2476	4142	3632	4236	5240	5412	8166	150,9
в т.ч. просроченная	1043	672	496	440	386	475	358	293	161	54,9
Дебиторская задолженность	1000	1402	2161	3894	4563	4078	5055	7785	9799	125,9
в том числе просроченная	174	189	161,6	208	199	179	404	628	148	23,6

Источники: Пензенская область. Основные показатели развития с 2000 г. по 2013 г. Госкомстат России, Комитет государственной статистики по Пензенской области. Пенза, 2014 г. Сельское хозяйство Пензенской области в цифрах и фактах. Госкомстат России. Пензенский областной комитет государственной статистики. - Пенза, 2014 г.

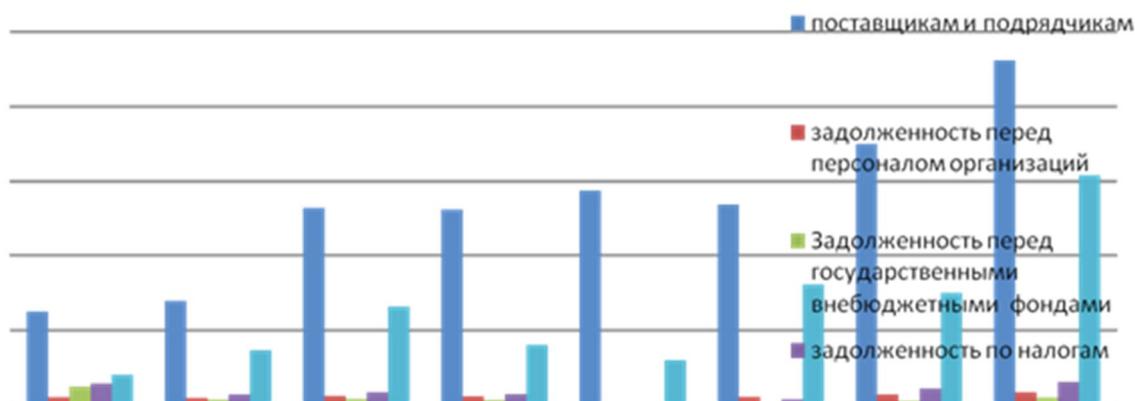
С 2006 года в структуре кредиторской задолженности наблюдаются как положительные, так и отрицательные тенденции. Основную долю в структуре кредиторской задолженности сельскохозяйственных организаций Пензенской области составляет, в среднем за последние годы, задолженность перед поставщиками и подрядчиками – 62 % .



Источники: Сельское хозяйство Пензенской области в цифрах и фактах. Госкомстат России. Пензенский областной комитет государственной статистики. - Пенза, 2014г.

Рисунок 1 – Структура кредиторской задолженности сельскохозяйственных организаций Пензенской области в среднем за 2005 – 2013 гг.

Необходимо отметить, что при сравнении кредиторской задолженности 2013 г. с 2006 г. наблюдается тенденция к ее росту на 5990,2 млн. руб. (рисунок 2). Тенденция к увеличению прослеживается также в разрезе структурной единицы «прочие кредиторы» в общей сумме кредиторской задолженности. А вот в отношении статей задолженности перед персоналом, перед внебюджетными государственными фондами, по налогам и сборам наблюдается сокращение задолженности до 2011 года, а с 2012 года – увеличение задолженности. Долги государству в 2013 г. составляют – 1,2 %, при этом бюджету – 3,6 %, в отличие от 2011 года, когда по этой статье задолженность составляла – 0%, при этом бюджету – 1,8 %.



Источники: Сельское хозяйство Пензенской области в цифрах и фактах. Госкомстат России. Пензенский областной комитет государственной статистики. - Пенза, 2014г.

Рисунок 2 – Структура кредиторской задолженности сельскохозяйственных организаций

Сам по себе факт задолженности (либо кредиторской, либо дебиторской) в пределах, установленных законодательством и другими нормативными актами, не вызывает больших опасений, а является практически нормой. Хуже обстоит дело с просроченной задолженностью. Просроченная кредиторская задолженность свидетельствуют о нарушениях финансовой и платежной дисциплины, что требует незамедлительного принятия соответствующих мер для устранения негативных последствий. Своевременное принятие этих мер, возможно, только при осуществлении со стороны предприятия систематического контроля [2].

За рассматриваемый период можно наблюдать снижение числа предприятий, имеющих просроченную задолженность. В 2005 г. в области большая часть организаций имели просроченную задолженность, но уже к 2010 году их число резко сократилось в 4,5 раза. Если в 2005 году их число составляло 179 организаций, то уже в 2013 году их осталось 18 из общего числа хозяйств (75).

За анализируемый период 2005-2013 гг. позволила существенно улучшить финансовое положение сельхозпроизводителей. Удельный вес убыточных сельхозорганизаций в период 2007-2011 гг. увеличился с 25,3 % до 39,1, а в 2013 составил 37,5%. Уровень рентабельности по всей финансово-хозяйственной деятельности в 2013 г. составляет 2,8 % (в 2012 г. – 7,2 %, в 2011г. – 9,9 %). Начиная с 2005 г. наблюдается положительная динамика сальдированного финансового результата деятельности сельхозорганизаций, причем отмечается ежегодный прирост массы прибыли. Только в 2013 году наблюдается ее спад по сравнению с 2012 годом на 3237,1 млн. руб.

Наличие свободных финансовых ресурсов позволило решить проблему своевременности расчетов по обязательствам. Удельный вес просроченной задолженности в общей ее сумме уменьшился с 27,8% в 2006 г. до 9,4 % в 2013 г. (5,3% – в 2011 г., 4,3 % – в 2012 г.). За этот период число организаций сельского хозяйства, имеющих просроченную кредиторскую задолженность сократилось почти в 10 раз, по платежам в бюджет – в 20 раз, по кредитам банков и займам – в 29 раз.

На фоне стабилизации финансового состояния сельхозпроизводителей в рассматриваемом периоде существенно изменилась качественная структура взаиморасчетов

сельскохозяйственных организаций. Если в 2006 г. из общей суммарной задолженности по обязательствам на кредиторскую задолженность приходилось 20844,6 млн. руб., то к 2013 г. она возросла до 71326,2 млн. руб. (55347,9 млн. руб. в 2012 г.). При этом задолженности по кредитам банков и займам возросли с 1183,8 млн. руб., до 61098,0 млн. руб. (55841,2 млн. руб. в 2012 г.). В 2013, по отношению к 2012 году, задолженность по налогам и сборам в общей сумме кредиторской задолженности увеличилась 1,5 % или на 190 млн. руб.

На основании проведенного анализа можно сделать выводы, что Пензенская область эффективно работает со своей кредиторской задолженностью, не смотря на то, что к 2013 году она возросла на 5990,2 млн. руб. Дебиторская задолженность в несколько раз превышает кредиторскую, что свидетельствует об улучшении состояния расчетов предприятий. Также наблюдается снижение числа предприятий, имеющих просроченную задолженность; удельный вес убыточных сельхозорганизаций сократился и составил 37,5 %.

Таким образом, ни один экономический субъект не может обойтись без кредиторской задолженности, даже минимальной, которая всегда присутствует в связи с необходимостью, арендных, бюджетных и прочих периодических платежей; оплатой труда, поставки товарно-материальных ценностей без предварительной оплаты и т. д. Для уменьшения кредиторской задолженности на предприятиях необходимо составление бюджета и схемы кредиторской задолженности, оценка финансовых возможностей, вероятных рисков и степени доверия в отношениях с кредиторами.

Можно сказать, что система управления кредиторской задолженностью на сельскохозяйственных предприятиях должна включать следующие обязательные элементы:

- планирование кредиторской задолженности;
- систематический анализ;
- нормирование;
- организация контроля.

Список литературы

1. Носов, А. В. Анализ налоговой нагрузки и пути ее снижения в сельскохозяйственных предприятиях Пензенской области / А.В. Носов // Бухгалтерский учет, аудит и налоги:

основы, теория и практика: сборник статей IV Всероссийской научно-практической конференции. – Пенза: РИО ПГСХА, – 2007. – С.243-245.

2. Пансков, В.Г. Налоги и налогообложение: Учебник для вузов / В.Г. Пансков, В. Г. Князев. – М.: МЦФЭР, 2013. – 336 с.

3. Пасько, О. Ф. Определение налоговой нагрузки на организацию / О. Ф. Пасько // Налоговый вестник. – 2009. – № 22. – С. 23-29.

УДК 336.781.5

Н. А. Хромых, кандидат экономических наук, доцент
АНО ВО Белгородский университет кооперации, экономики и права, г. Белгород, Россия

СПОСОБЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТАВКИ ДИСКОНТИРОВАНИЯ

Одной из важнейших проблем инвестиционного анализа является определение способа оценки ставки дисконтирования, поскольку от ее значения зависят выводы аналитика. В статье рассматриваются существующие способы оценки ставки дисконтирования.

Важным моментом при анализе инвестиционных проектов является определение ставки дисконтирования. И сразу же возникает вопрос: что это такое ставка дисконтирования? И какую именно ставку принимать в расчет?

Остановимся подробнее на имеющихся на сегодняшний день способах определения ставки дисконтирования для оценки и учета отдельных хозяйственных операций.

1) Приобретение внеоборотных активов.

Если основные средства или нематериальные активы приобретаются с отсрочкой платежа без уплаты процентов, то при первоначальном признании эти активы и соответствующие обязательства отражаются по справедливой стоимости уплаченного за них вознаграждения. Ставка дисконтирования в данном случае обычно принимается равной рыночной ставке процента, под

который компания могла бы привлечь финансирование на аналогичный срок и в аналогичной валюте. Разница между общей суммой платежа (номинальной стоимостью) и справедливой стоимостью уплаченного вознаграждения (дисконтированной стоимостью) должна учитываться как проценты, начисленные за пользование кредитом.

2) Реализация продукции с отсрочкой платежа

В случае, если оплата товаров происходит значительно позже их поставки, то выручка признается по справедливой стоимости, которая рассчитывается как сумма дисконтированных денежных потоков. Ставка дисконтирования принимается равной одной из двух величин:

1) преобладающей на рынке ставке процента для подобного инструмента (например, облигация, вексель), выпущенного предприятием с аналогичным кредитным рейтингом;

2) ставке процента, которая позволяет привести номинальную сумму вознаграждения по договору (цену реализации) с отсрочкой платежа к стоимости продажи аналогичного товара с оплатой по факту поставки [1, с. 125-129].

Выбор должен быть сделан в пользу той процентной ставки, которую можно определить с большей степенью достоверности. Разница между номинальной величиной вознаграждения и его справедливой стоимостью признается в качестве процентного дохода.

3) Дисконтирование при обесценении активов

В соответствии с МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов» актив должен отражаться в финансовой отчетности по возмещаемой стоимости. При этом стандарт оговаривает, что возмещаемой стоимостью считается наибольшая из двух величин: справедливой стоимости за вычетом расходов на продажу и ценности использования актива. В случае если балансовая стоимость актива больше возмещаемой стоимости, то компания должна признать убыток от обесценения в размере разницы между балансовой и возмещаемой стоимостью.

Для расчета ценности использования актива необходимо продисконтировать будущие денежные потоки, которые будут им сгенерированы. В этом случае ставка дисконтирования представляет собой рыночную ставку, которая отражает текущую

оценку рынком рисков, присущих данному активу или группе активов, проверяемых на обесценение.

Значение ставки дисконтирования при расчете ценности использования актива обычно принимается равным средневзвешенной стоимости капитала (WACC). Однако требуется скорректировать WACC, чтобы получить доналоговое значение этого показателя, не зависящее от структуры капитала (будущие потоки денежных средств, связанные с активом, не зависят от того, каким образом финансировалось его приобретение) [3, с. 185-199].

Использование средневзвешенной стоимости капитала в качестве ставки дисконтирования имеет следующие преимущества:

1) стоимость капитала можно точно рассчитать;

2) по стоимости капитала можно судить об одном из возможных вариантов альтернативного использования ресурсов - возврате денег акционерам и кредиторам пропорционально их вкладам в капитал предприятия.

Однако есть у этого подхода и недостатки, которые заключаются в следующем:

1) средневзвешенная стоимость капитала рассчитывается на основе процента по заемным средствам и дивиденда, но и процент, и дивиденды включают в себя поправку на риск;

2) в ходе дисконтирования поправка на риск учитывается при расчете сложного процента, поэтому риск как бы нарастает равномерно с течением времени (однако это происходит не всегда);

3) средневзвешенная стоимость капитала не является постоянной величиной, и в результате осуществления инвестиций она может измениться при следующих условиях:

- если риск планируемого инвестиционного проекта сильно отличается от риска деятельности фирмы в настоящее время;

- если для осуществления проекта предприятию необходимо привлечь дополнительный капитал из одного конкретного источника (например, взять кредит);

4) средневзвешенная стоимость капитала усредняет все риски предприятия, так как для всех инвестиционных проектов используется одна и та же ставка дисконтирования, но различные инвестиционные проекты одного и того же предприятия могут сильно отличаться по степени и характеру риска;

5) использование средневзвешенной стоимости капитала в качестве ставки дисконтирования предполагает, что внутренняя

норма рентабельности любого инвестиционного проекта предприятия должна быть выше средневзвешенной стоимости капитала, но это необязательно: у одного проекта она может быть выше, у другого ниже, важно лишь, чтобы внутренняя норма рентабельности всего инвестиционного портфеля предприятия была не ниже стоимости капитала (с учетом возможного изменения стоимости капитала в результате осуществления инвестиционного проекта).

Если для финансирования проекта привлекается не только собственный, но и заемный капитал, то доходность такого проекта должна компенсировать не только риски, связанные с инвестированием собственных средств, но и затраты на привлечение заемного капитала.

4) Кумулятивный метод оценки премии за риск

В основе этого метода лежат предположения о том, что:

- если бы инвестиции были безрисковыми, то инвесторы требовали бы безрисковую доходность на свой капитал (то есть норму доходности, соответствующую норме доходности вложений в безрисковые активы);

- чем выше инвестор оценивает риск проекта, тем более высокие требования он предъявляет к его доходности.

К недостаткам данного метода можно отнести его субъективность (зависимость от экспертных оценок рисков). Кроме того, он значительно менее точен, чем метод расчета ставки дисконтирования WACC на основе CAPM.

Сделать выбор между использованием ставки дисконтирования, определенной на основе WACC, или рыночной ставки за привлечение внешнего финансирования непросто. Как правило, средневзвешенная стоимость капитала всегда выше процентов по займам, поэтому при проведении теста на обесценение активов у компании может возникнуть желание применить более низкую ставку дисконтирования, что позволит обосновать более высокую рыночную стоимость активов и не признавать убытки от обесценения [4, с. 96-102].

5) Выбор ставки дисконтирования с опорой на процент по заемному капиталу

Ставка процента по заемному капиталу - это текущая эффективная ставка процента по долгосрочной задолженности, т. е. процент, под который предприятие может взять в долг в настоящее

время. Если капитал можно либо инвестировать, либо вернуть заимодавцам, то процент по заемным средствам равен альтернативной стоимости капитала. Следует подчеркнуть, что в качестве ставки дисконтирования следует использовать только эффективную ставку процента, которая может отличаться от номинальной, поскольку период капитализации процентов может быть разным.

Использование средневзвешенной стоимости капитала в качестве ставки дисконтирования уравнивает риски всех инвестиционных проектов предприятия. Чтобы отразить различия в риске разных проектов, показатель средневзвешенной стоимости капитала можно несколько модифицировать. Один из возможных подходов - дисконтировать денежные потоки по ставке, отражающей только риск самого проекта и не учитывающей эффект финансирования, как будто проект финансируется исключительно собственными средствами. Единственная проблема - возможность предприятия взять целевой кредит на осуществление определенного проекта под льготный процент, который может оказаться значительно ниже, чем в среднем на рынке. Тогда осуществление инвестиционного проекта позволит предприятию сэкономить часть процентных выплат, а отказ от этого проекта автоматически означает отказ от льготного кредита.

б) Определение ставки дисконтирования экспертным путем

Самый простой путь определения ставки дисконтирования, который используется на практике, - это установление ее экспертным путем или исходя из требований инвестора.

Инвестор может на основе личной оценки ситуации на рынке определить, какая доходность достаточна для проекта, и использовать ее в расчетах в качестве ставки дисконтирования. Но, для того чтобы индивидуальные ощущения были адекватными, инвестор должен быть опытным, то есть хорошо знать рынок и разбираться в нем.

Однако нужно учитывать, что экспертный метод будет давать наименее точные результаты и может привести к искажению результатов оценки проектов.

Таким образом, в теории инвестиционного анализа предполагается, что ставка дисконтирования должна включать минимально гарантированный уровень доходности (не зависящий

от вида инвестиционных вложений), темп инфляции, и коэффициент, учитывающий степень риска конкретного инвестирования [3, с. 333-356]. То есть этот показатель отражает минимально допустимую отдачу на вложенный капитал (при которой инвестор предпочтет участие в проекте альтернативному вложению тех же средств в другой проект с сопоставимой степенью риска).

Список литературы:

1. Ендовицкий Д.А., Коробейников Л.С., Сысоев Е.Ф. Учебное пособие / Под ред. Д.А. Ендовицкого. – М.: Финансы и статистика, 2003 – 240 с.: илл.
2. Инвестирование. Управление инвестиционными процессами инновационной экономики : учеб.-метод. пособие для подготовки магистров по направлению «Экономика»/ авт. коллектив: Л. С. Валинурова, О. Б. Казакова, Э. И. Исхакова. – Уфа : БАГСУ, 2012. – 77 с.
3. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент: учебник: / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 768 с.
4. Экономическая оценка инвестиций : учебник / под ред. М. И. Римера. – 4-е изд., перераб. и доп. – СПб. : Питер, 2011. – 425 с.

УДК 631.16(470.40)

М.А. Лапина, кандидат экономических наук, доцент

Ю.Ю. Волкова, студентка

ФГБОУ ВО Пензенская государственная сельскохозяйственная академия, г. Пенза, Россия

АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ООО «РОДИНА» НАРОВЧАТСКОГО РАЙОНА ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

В данной статье раскрывается важность источников финансирования для организации, также рассматривается структура управления и анализ источников организации.

Любая организация является самокупающей или самофинансируемой системой, которая должна обеспечивать рентабельную работу. В связи с этим особое значение приобретают источники финансирования организации.

Руководство организации должно четко представлять, за счет каких источников ресурсов оно будет осуществлять свою деятельность и в какие сферы деятельности будет вкладывать свой капитал [1]. Таким образом, тема моей работы является актуальной и важной, так как от того, каким капиталом располагает субъект хозяйствования, насколько оптимальна его структура и насколько целесообразно он трансформируется в основные и оборотные фонды, зависят финансовое благополучие организации и результаты её деятельности. Если раньше основой финансирования предприятий выступали государственные финансы, то в условиях рыночной экономики каждое предприятие выступает в качестве самостоятельного хозяйствующего субъекта, вынужденного выбирать оптимальное сочетание инструментов финансирования, источников собственного и заемного капитала [3]. В соответствии с этим рассмотрим особенности источников финансирования предприятия на примере ООО «Родина».

Проанализируем источники финансирования деятельности ООО «Родина» которые представлены в таблице.

Таблица 1 – Состав и структура источников финансирования деятельности ООО «Родина», 2012 – 2014 гг.

Источники финансирования	2012 г.		2013 г.		2014 г.	
	тыс. руб.	% к итогу	тыс.руб.	% к итогу	тыс.руб.	% к итогу
1. Собственный капитал	13434	37,55%	14193	38,97%	17878	43,81%
1.1. Уставный капитал	10	0,02%	10	0,01%	10	0,01%
1.2. Нераспределенная прибыль	13424	37,53%	14183	38,96%	17868	43,80%
2. Заемный капитал	22335	62,45%	22225	61,03%	22930	56,19%
2.1. Долгосрочные обязательства	1010	4,5%	365	1,6%	142	0,6%
2.2. Краткосрочные обязательства	21187	57,35%	21197	56,53%	21197	48,69%
2.3. Кредиторская задолженность	138	0,6%	663	2,9%	1591	6,9%
Итого	35769	100	36418	100	40808	100

По данным таблицы можно сделать вывод о том, что за анализируемый период удельный вес собственных средств предприятия вырос с 37,55% до 43,81%. При этом сумма собственного капитала предприятия и его доля растут, стабильно увеличиваясь на протяжении всего периода и в 2014г. составила 17868тыс. руб. Соответственно, большая часть источников финансирования представлена заемными источниками [7].

Основным источником финансирования собственных средств предприятия является прибыль [2].

За анализируемый период выручка от продажи увеличилась в 2014 по сравнению с 2013 на 3685 тыс. руб., а с 2012 - на 4444 тыс. руб. Себестоимость также увеличилась в целом за весь анализируемый период и в 2014 г. составила 18122 тыс. руб., что однако ниже уровня прошлого года, несмотря на то, что уровень выручки за тот же период растет. Это свидетельствует о положительных тенденциях, в соответствии с которыми предприятию удалось значительно сократить себестоимость. Прибыль от продаж растет за три года на 2590 тыс. руб., несмотря на значительное снижение в 2013 году. Чистая прибыль по итогам трех лет также увеличивается, общий рост, несмотря на снижение в промежуточном 2013 году составил 1810 тыс. руб.

Все это свидетельствует о том, что на данный момент в ООО «Родина» прибыль выступает надежным источником финансирования.

Основную долю заемного капитала составляют краткосрочные обязательства, кредиты и займы, предоставленных данному предприятию РоссельхозБанком [5]. Их сумма остается неизменной на протяжении всего периода и составляет 21187 тыс.руб., т.е. более 90% заемных источников финансирования.

Проанализировав источники финансирования деятельности ООО «Родина» можно сделать вывод о том, что для повышения эффективности их использования необходимо совершенствовать управление источниками финансирования деятельности предприятия [4].

Проведенное исследование позволяет сделать вывод о том, что в целом предприятие имеет эффективную структуру капитала, в составе которого собственный капитал, хотя и не преобладает, но занимает значительную долю пассивов, и это свидетельствует о финансовой устойчивости предприятия. В этой связи важно

предусмотреть основные способы управления собственным капиталом. Внутреннее финансирование предполагает использование тех финансовых ресурсов, источники которых образуются в процессе финансово-хозяйственной деятельности организации. Примером таких источников могут служить чистая прибыль, амортизация, кредиторская задолженность, резервы предстоящих расходов и платежей, доходы будущих периодов.

При внешнем финансировании используются денежные средства, поступающие в организацию из внешнего мира. Источниками внешнего финансирования могут быть учредители, граждане, государство, финансово-кредитные организации, нефинансовые организации.

Развитие любой деятельности, в том числе и сельскохозяйственного производства, предполагает необходимость различных по размеру финансовых инвестиций. Широкие возможности открывает перед физическими и юридическими лицами такая операция, как лизинг сельскохозяйственной техники. С ее помощью можно реализовать новый проект и увеличить эффективность деятельности любой организации.

Лизинг сельскохозяйственной техники является прекрасной возможностью для сельхозпроизводителей поддерживать свой парк на должном уровне, ведь данная деятельность предполагает выполнение большого объема механизированных работ в целях производства как можно большего объема продукции [6].

Если основной упор сделан на заемные средства, т.е. кредиты, займы и кредиторская задолженность, то очевидно, что в последующий период этих источников может и не быть, по крайней мере, в прежних размерах. В подобном случае повышение мобильности имущества имеет нестабильный характер, ибо увеличение заемных средств свидетельствует об усилении финансовой неустойчивости организации и повышении степени ее рисков.

Список литературы

1. Активизация инвестиционной деятельности в сельском хозяйстве: Монография / Н.Ф. Зарук, О.А. Бурмистрова, Т.Ф. Боряева, М.А. Лапина, А.В. Зарук. – Пенза: РИО ПГСХА, 2014. – 152 с.

2. Анализ хозяйственной деятельности: учебник / В.И. Бариленко [и др.]. – М.: Омега-Л, 2013.
3. Зарук, Н.Ф. Инвестиционный мониторинг в аграрной региональной политике / Н.Ф. Зарук, М.А. Лапина // АПК: экономика, управление. – 2009. – № 10. – С. 9-16.
4. Лапина М.А. Проблемы и перспективы инвестирования сельского хозяйства России // Нива Поволжья, № 2(31), 2014. – С. 130-136.
5. Проскурин В.К. Анализ и финансирование инновационных проектов. – М.: ИНФРА-М, 2012.
6. Совершенствование государственной поддержки сельского хозяйства с использованием финансово-кредитного механизма в условиях ВТО: Монография / Н.Ф. Зарук, М.Ю. Федотова, О.А. Тагирова, А.В. Носов, Г.Е. Гришин. – Пенза РИО ПГСХА, 2014. – 170с.
7. Годовые отчеты ООО «Родина» Наровчатского района Пензенской области.

УДК 658.6

Н.А. Засемчук, старший преподаватель

Ю.Е. Беляцкая, студент

*УО «Белорусская сельскохозяйственная академия», г. Горки,
Белоруссия*

ЛИЗИНГ В АПК – ВЫБОР ПРОЕКТА, УПРАВЛЕНИЕ ИМ И ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Инвестиции – это, прежде всего, вложение средств в проекты и мероприятия с целью организации новых производств, поддержания и развития действующих, а также получения прибыли. В современных условиях при массовом выбытии производственных мощностей, вызванном физическим и моральным износом основных фондов, проблема привлечения инвестиций имеет крайне актуальное значение.

Особенно остро проблема нехватки материально – технических ресурсов стоит в агропромышленном комплексе.

Большинство сельскохозяйственных предприятий не в состоянии приобретать необходимую сельскохозяйственную технику и оборудование, наблюдается резкое снижение фондовооруженности, увеличивается площадь неиспользуемых пахотных земель, снижается плодородие почвы и валовой сбор сельскохозяйственной продукции, наблюдается опережающее выбытие основных производственных фондов по сравнению с их вводом.

Прогрессивной формой инвестирования, по нашему мнению, является лизинг, благодаря которому появляется возможность оперативно обновлять основные фонды предприятия, причем без значительных единовременных вложений.

С хозяйственной точки зрения лизинг представляет собой операцию, предусматривающую приобретение лизингодателем по поручению лизингополучателя основных средств с дальнейшей передачей их в пользование лизингополучателя на срок, не превышающий периода полной их амортизации с обязательной последующей передачей права собственности на эти основные средства лизингополучателю.

В экономическом смысле лизинг есть разновидность кредита, предоставляемого лизингодателем лизингополучателю в форме передаваемого в пользование имущества.

Лизинг имеет ряд преимуществ по сравнению с другими формами приобретения основных средств, которые заключаются в следующем:

- появляется возможность оперативно обновлять машино – тракторный парк путем использования дорогостоящей новейшей техники без крупных единовременных затрат;

- имущество, переданное по лизингу, может не числиться на балансе у лизингополучателя и, как следствие, не включается в налогооблагаемую базу при расчете налога на имущество;

- расходы по лизинговым операциям уменьшают налогооблагаемую прибыль;

- есть возможность использования при агролизинге одновременно больших производственных мощностей, чем при покупке.

В связи с вышеизложенным основной целью организации процесса управления лизинговым проектом с позиции привлечения предприятием заемного капитала является минимизация

отвлечения денежных средств на обслуживание каждой лизинговой операции.

Схематично основные этапы организации процесса управления лизингом на предприятии можно представить следующим образом (рис. 1):

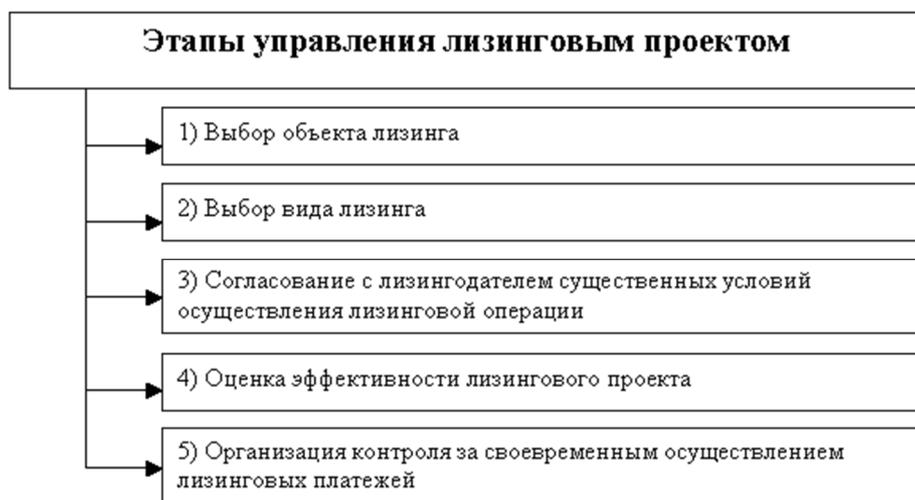


Рисунок 1. Основные этапы управления лизинговым проектом

Рассмотрим каждый из этапов поподробнее.

1. Выбор объекта лизинга. Такой выбор определяется необходимостью обновления или расширения состава основных производственных фондов предприятия с учетом оценки инновационных свойств отдельных альтернативных вариантов.

2. Выбор вида лизинга. В основе такого выбора лежит оценка следующих основных факторов:

- страна - производитель товара, являющегося объектом лизинга;
- рыночная стоимость объекта лизинга;
- развитость инфраструктуры регионального лизингового рынка;
- сложившаяся практика осуществления лизинговых операций по аналогичным объектам лизинга;
- возможность эффективного использования лизингополучателем актива, являющегося объектом лизинга.

Таким образом, процесс выбора вида лизинга совмещается обычно с процессом выбора и потенциального лизингодателя.

3. Согласование с лизингодателем существенных условий осуществления лизинговой операции. Это наиболее ответственный этап управления лизинговым проектом, во многом определяющий

экономическую эффективность предстоящей лизинговой операции (рис. 2).

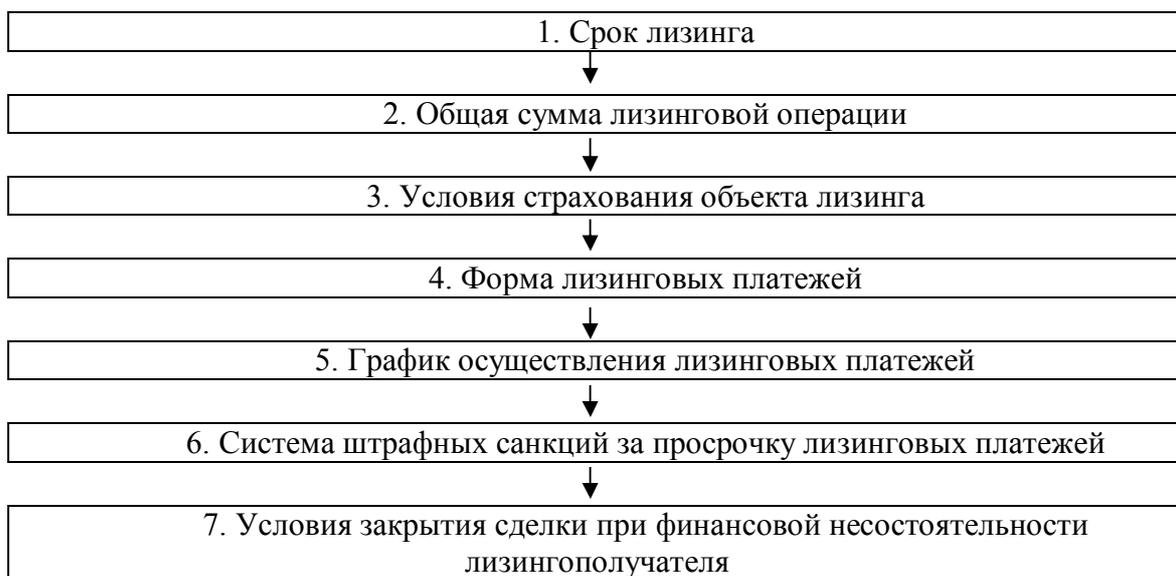


Рисунок 2. Основные существенные условия осуществления лизинговой сделки, подлежащие согласованию с лизингодателем.

Срок лизинга. В соответствии с механизмом лизинга такой срок определяется обычно общим периодом амортизации объекта лизинга. По международным стандартам он не может быть ниже периода 75%-ой амортизации объекта лизинга (с последующей его продажей лизингополучателю по согласованной остаточной или ликвидационной стоимости).

Общая сумма лизинговой операции. Размер этой суммы должен обеспечивать возмещение лизингодателю всех затрат по приобретению объекта лизинга; кредитного процента на отвлекаемые им на длительный период денежные средства.

Условия страхования объекта лизинга. В соответствии с действующей практикой страхование объекта лизинга осуществляет лизингополучатель в пользу лизингодателя. Отдельные аспекты этого страхования подлежат согласованию сторон.

Форма лизинговых платежей. Хотя видами лизинга возможно предусмотреть различные формы осуществления лизинговых платежей, на практике применяется обычно денежная форма расчетов. При косвенном лизинге (производитель – посредник – получатель объекта) денежная форма лизинговых платежей является, как правило, обязательным условием, а при прямом

(производитель, он же лизингодатель – лизингополучатель) – по согласованию сторон допускается компенсационные платежи в форме товаров и услуг.

График осуществления лизинговых платежей. По срокам внесения этих платежей различают:

- равномерный поток лизинговых платежей;
- прогрессивный (нарастающий по размерам) поток лизинговых платежей;
- регрессивный (снижающийся по размерам) поток лизинговых платежей;
- неравномерный поток лизинговых платежей (с неравномерными периодами и размерами выплат).

При согласовании графика осуществления лизинговых платежей предприятие должно исходить из своих финансовых возможностей, размера и периодичности генерируемых денежных потоков с использованием объектов лизинга, стремясь при этом к минимизации общего размера лизинговых платежей в настоящей стоимости.

Система штрафных санкций за просрочку лизинговых платежей. Обычно такие санкции оговариваются в договоре лизинга в форме пени за каждый день просрочки очередного платежа, которая призвана возместить лизингодателю его прямые потери и упущенную выгоду.

4. Оценка эффективности лизинговой операции. В основе такой оценки лежит сравнение суммарных потоков платежей при различных формах финансирования приобретения необходимых организации активов.

Эффективность денежных потоков (платежей) сравнивается в настоящей стоимости с учетом различных вариантов финансирования процесса приобретения требуемого актива:

- приобретение актива в собственность за счет внутренних финансовых ресурсов предприятия;
- приобретение актива в собственность за счет долгосрочного банковского кредита;
- лизинг актива. Основу денежного потока приобретения актива в собственность за счет внутренних финансовых ресурсов предприятия составляют расходы по его покупке, то есть рыночная цена данного актива. Эти расходы осуществляются непосредственно при покупке актива и поэтому не требуется

приведение их к настоящей стоимости. Основу денежного потока приобретения актива в собственность за счет долгосрочного банковского кредита составляют проценты за пользование кредитом и общая его сумма, подлежащая возврату при погашении. Расчет общей суммы этого денежного потока в настоящей стоимости осуществляется по следующей формуле:

$$ДПК_n = \sum_{t=1}^n \frac{ПК(1 - H_n)}{(1+i)^t} + \frac{СК}{(1+i)^n},$$

Где ПК – сумма уплачиваемого процента за пользование кредитом в соответствии с годовой его ставкой;

СК – сумма полученного кредита, подлежащего погашению по окончании срока действия договора банковского кредита;

H_n - ставка налога на прибыль, выраженная десятичной дробью;

i - годовая ставка процента по долгосрочному банковскому кредиту, выраженная десятичной дробью;

n - количество интервалов, по которым осуществляется расчет процентных платежей, в общем обусловленном периоде времени. Основу денежного потока лизинга актива составляют авансовый лизинговый платеж (если он оговорен условиями договора лизинга) и регулярные лизинговые платежи за использование актива. Расчет общей суммы этого денежного потока в настоящей стоимости осуществляется по следующей формуле:

$$ДПЛ_n = АП_n + \sum_{t=1}^n \frac{ЛП(1 - H_n)}{(1+i)^t}$$

Где $ДПЛ_n$ - сумма денежного потока по лизингу актива, приведенная к настоящей стоимости;

$АП_n$ - сумма авансового лизингового платежа, предусмотренного условиями договора;

ЛП – годовая сумма регулярного лизингового платежа за использование объекта лизинга;

H_n - ставка налога на прибыль, выраженная десятичной дробью;

i - среднегодовая ставка ссудного процента на рынке капитала (средняя ставка процента по долгосрочному кредиту), выраженная десятичной дробью;

n - количество интервалов, по которым осуществляется расчет процентных платежей, в общем обусловленном периоде времени.

В расчетных алгоритмах суммы денежных потоков всех видов, приведенных выше, стоимость актива предусматривается к полному списанию в конце срока его использования. Если после предусмотренного срока использования актива, взятого в лизинг или приобретенного в собственность, он имеет ликвидационную стоимость, прогнозируемая ее сумма вычитается из денежного потока. Расчет этой вычитаемой суммы ликвидационной стоимости осуществляется по следующей формуле:

$$ДП_{лс} = \frac{ЛС}{(1+i)^n},$$

Где $ДП_{лс}$ - дополнительный денежный поток за счет реализации актива по ликвидационной стоимости (после предусмотренного срока его использования), приведенный к настоящей стоимости);

ЛС – прогнозируемая ликвидационная стоимость актива (после предусмотренного срока его использования);

i - среднегодовая ставка ссудного процента на рынке капитала (средняя ставка процента по долгосрочному кредиту), выраженная десятичной дробью;

n - количество интервалов, по которым осуществляется расчет процентных платежей, в общем обусловленном периоде времени.

5. Организация контроля за своевременным осуществлением лизинговых платежей. Лизинговые платежи в соответствии с графиком их осуществления включаются в разрабатываемый предприятием платежный календарь и контролируются в процессе мониторинга его текущей финансовой деятельности.

В процессе организации и управления лизинговым проектом следует учесть, что не все правовые нормы его регулирования в нашей стране еще разработаны в должной мере. В этих условиях вопрос организации и проведения лизингового проекта с высокой степенью эффективности во многом зависит от взаимодействия и тесного сотрудничества юридической и экономической служб предприятия – потенциального лизингополучателя при разработке и реализации всех этапов данной сделки.

Список литературы

1. Лизинг в АПК - [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://kilorefs.land.ru>

2. Бондарь Н.Н. Лизинг: Учеб.пособие / Н.Н. Бондарь, А.И. Терлиженко. – Мн.: БГЭУ, 2010. – 146с.

3. Актуальность лизинга - [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://kilorefs.land.ru>

УДК 338.4

О.И. Хайруллина, кандидат экономических наук, доцент
ФГБОУ ВО «Пермская государственная сельскохозяйственная академия имени академика Д. Н. Прянишникова», г. Пермь, Россия

СОВРЕМЕННАЯ СТРУКТУРА ИСТОЧНИКОВ ВОСПРОИЗВОДСТВА ТЕХНИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В МЯСНОМ СКОТОВОДСТВЕ

Мясное скотоводство является приоритетной отраслью. Проблемы развития связаны дефицитом источников воспроизводства технического потенциала. Необходимо оптимизировать структуру источников посредством усиления роли и значения амортизационного фонда, а при привлечении заемных средств прежде всего оценивать их эффективность.

Согласно Государственной программе развития сельского хозяйства до 2020 года мясное скотоводство относится к приоритетным направлениям. Одной из основных проблем, препятствующим развитию данной подотрасли является техническая отсталость. В связи с этим вопросы формирования и использования источников воспроизводства технического потенциала приобретают особую актуальность. В рамках исследования были использованы данные сельскохозяйственных организаций Пермского края, занимающихся мясным скотоводством.

Источники воспроизводства на современном этапе представлены в виде внутренних (прибыль, амортизация) и внешних средств (кредиты банков, государственное финансирование).

Дефицит собственных источников финансирования обусловлен несколькими причинами. С одной стороны - это низкая

доходность производства мяса КРС, а с другой стороны – отсутствие эффективной амортизационной политики со стороны государства, которая не позволяет формировать целевой источник воспроизводства технического потенциала, достаточный для обновления активной части основных фондов.

Особый интерес представляют средства, направленные в мясном скотоводстве на капитальные вложения. Было установлено, что наибольшую инвестиционную активность проявляют сельскохозяйственные организации третьей группы, где существуют наиболее благоприятные природно-климатические условия для формирования кормовой базы мясного скотоводства.

Детальное изучение структуры источников капитальных вложений предопределяет наличие серьезной проблемы несбалансированного их использования.

Так, на протяжении исследуемого периода удельный вес привлечённых средств имеет тенденцию роста, в то время как значимость амортизационного фонда – целевого источника воспроизводства технического потенциала резко снижается, за исключением первой группы (рисунок 1).

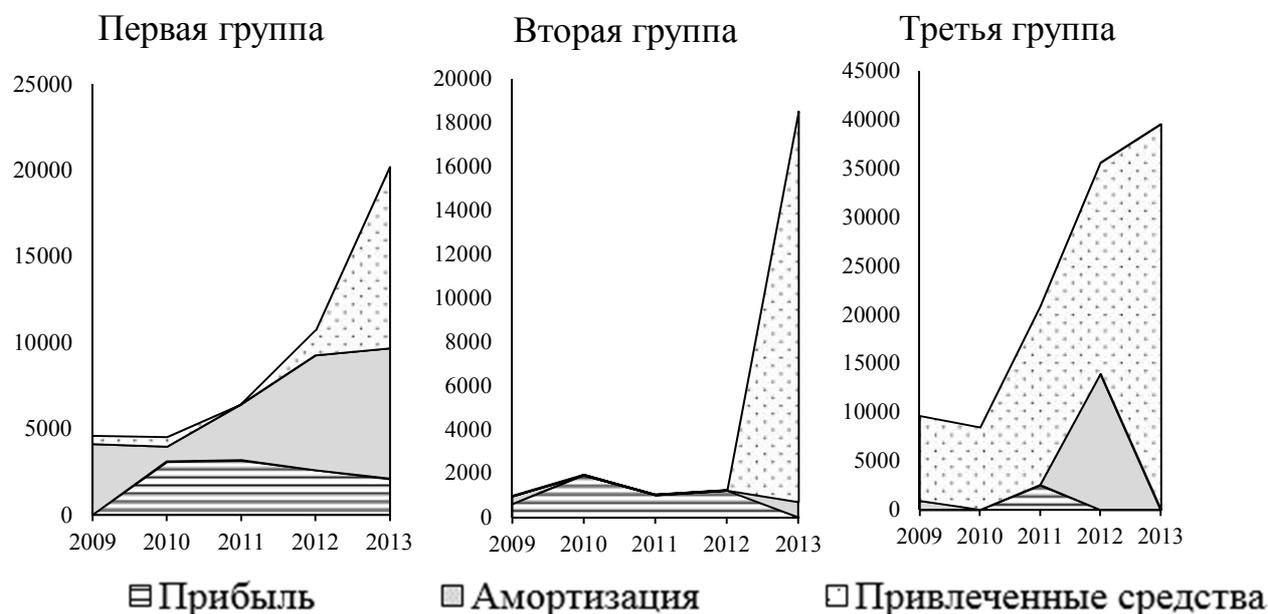


Рисунок 1 - Структура источников капитальных вложений в мясном скотоводстве Пермского края

Удельный вес привлеченных источников в 2013 г. в первой группе достиг – 52,2%, второй - 96,2% и в третьей – 73,9%.

Средства бюджета по группам концентрируются в основном у крупных организаций мясного скотоводства. В частности, за 2013

г., по первой группе в ООО «Восход» (Сивинский район) - 18,7 млн руб., ООО «Север» (Сивинский район) - 12,7 млн. руб. Во второй группе в ООО «Красоткинское» - 58,7 млн. руб. (Березовский район), в третьей – ООО «СП «Правда» (Ординский район) – 23,9 млн. руб. и ООО «Золотой теленок»(Чайковский район) – 28,3 млн. руб. Субсидирование других сельскохозяйственных организаций составляет от 1,7 до 6,7 млн. руб.

Развитие мясного скотоводства поддерживается в основном за счет регионального бюджета – более 50%.

Следует отметить, что из привлеченных средств государственной поддержки в среднем лишь 9,4% является финансированием инвестиционной направленности. Особо следует отметить, что денежные потоки третьей группы в рамках государственной поддержки сельскохозяйственных организаций ориентированы на 97% для покрытия расходов текущей деятельности.

Динамика расходов на приобретение машин и оборудования имеет тенденцию роста в целом по исследуемым группам, рисунок 2.

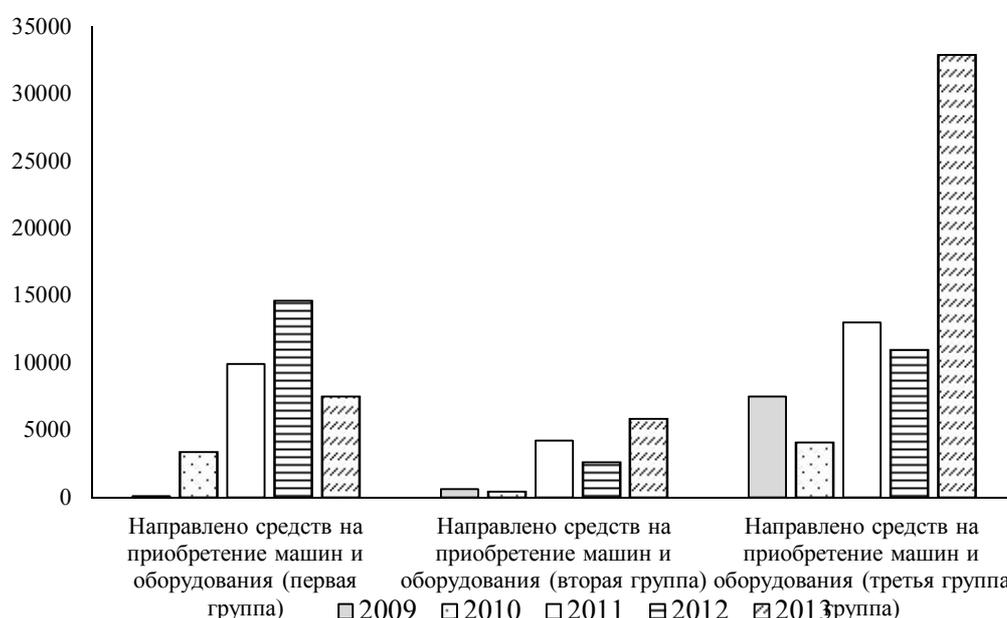


Рисунок 2- Расходы на приобретение машин и оборудования в мясном скотоводстве

Например, в 2013 г. третьей группой на механизацию производства было направлено 32,9 млн. руб. На решение проблемы воспроизводства технического потенциала также оказывает влияние наличие пассивной части основных фондов –

зданий и сооружений, что подтверждается целевой структурой использования средств. На приобретение машин и оборудования приходится в среднем лишь 43,4%.

Сложившийся дефицит инвестиций следует дополнить сложившейся региональной спецификой. С этой точки зрения для исследования воспроизводства технического потенциала в мясном скотоводстве особую значимость представляет опыт Пермского края, как типичного индустриального субъекта РФ.

На современном этапе проблемы привлечения инвестиций в отрасль связаны со следующими негативными моментами:

- тесная зависимость федеральной государственной поддержки от бюджетной обеспеченности региона и выделяемых средств на развитие сельского хозяйства;

- использование остаточного принципа в распределении средств на поддержку сельского хозяйства в региональный бюджет, обусловленное приоритетами индустриального развития региона;

- при формальной прозрачности механизмов распределения средств федерального бюджета не существует гарантии их получения;

- государственная поддержка ориентирована на решение текущих проблем в сельском хозяйстве, при этом инвестиционная деятельность сельскохозяйственных организаций имеет второстепенное значение;

- ежегодная борьба регионов за средства федерального центра создает условия для развития несовершенной конкуренции;

- низкий уровень инвестиций в человеческий капитал;

- отсутствие гарантированного финансирования обязательств на долгосрочную перспективу, с учетом длительности производственного цикла в мясном скотоводстве;

- распределение бюджетных средств региона в случае дефицита посредством календарной очередности поступления заявок на субсидирование.

- нерешённость земельного вопроса, как основного фактора развития производства;

- низкая доходность производителей в мясном скотоводстве.

В условиях существующей ограниченности бюджетных средств особо следует углубить исследования, ориентированные на мобилизацию внутренних источников сельскохозяйственных

организаций, в частности, на механизм накопления амортизационных отчислений.

Безусловно, что специфика деятельности мясного скотоводства обуславливает необходимость привлечения и внешних источников воспроизводства технического потенциала. В данном случае необходимо оценивать эффективность использования заемных средств и обоснования их дополнительного привлечения. Использование механизма действия финансового рычага может служить обоснованием управленческих решений по привлечению заемных средств. Для этого предлагается использовать следующую формулу [2,3]:

$$\text{Эр} = (1 - K_H) * (P_K(A) - \text{ЦЗК}) * \frac{\text{ЗК}}{\text{СК}} \quad (1)$$

где Эр – эффективность действия финансового рычага;

K_H – коэффициент налогообложения прибыли (в настоящее время при использовании общего режима налогообложения $K_H = 0$; при ЕСХН используется ставка 6%);

$P_K(A)$ – рентабельность активов, %;

ЦЗК- средневзвешенная цена заемных средств, %

ЗК – средняя величина заемного капитала;

СК- средняя величина собственного капитала.

Существующее кредитование мясного скотоводства встроены инструменты государственного субсидирования затрат по инвестиционным кредитам. Поэтому для расчета эффективности действия финансового рычага предлагаем дополнить существующий порядок расчета:

$$\text{Эр} = (1 - K_H) * (P_K(A) - (\text{ЦЗК} - \text{СР}_\Phi - \text{СР}_p)) * \frac{\text{ЗК}}{\text{СК}} \quad (2)$$

где СР_Φ – ставка рефинансирования ЦБ РФ (субсидирование за счет федерального бюджета – 8,25% (за 2013 г.);

СР_p – ставка софинансирования за счет регионального бюджета (для мясного скотоводства Пермского края – 3%).

Рентабельность активов может быть определена по формуле:

$$P_K(A) = \frac{\Pi + \text{Пр}_y}{K} * 100 \quad (3)$$

где Π – прибыль до налогообложения;

Пр_y – проценты к уплате;

K – стоимость капитала.

Средневзвешенная стоимость заемного капитала будет рассчитана следующим образом:

$$\text{ЦЗК} = \frac{\text{Пр}_y}{\text{ЗК}} \quad (4)$$

В данной методике особую значимость приобретает не отрицательность значения - $\text{ЦЗК} - \text{СР}_\phi - \text{СР}_p \geq 0$, в противном случае привлечение заемных средств будет неэффективным, что приведет к «проеданию» собственного капитала.

В данной методике особую значимость приобретает не отрицательность значения - $\text{ЦЗК} - \text{СР}_\phi - \text{СР}_p \geq 0$, в противном случае привлечение заемных средств будет неэффективным, что приведет к «проеданию» собственного капитала.

Согласно представленной методике, в сложившихся условиях эффективным является кредитование лишь для небольшого количества сельскохозяйственных организаций мясного скотоводства: ООО "Красотинское" (Березовский район), ООО "СП "Правда" (Ординский район), ООО "Восход", ООО "Агрофирма "ТИК", ООО "Север" (Сивинский район).

Таким образом, на уровне внутрихозяйственного управления источниками воспроизводства технического потенциала необходимо оптимизировать структуру источников воспроизводства технического потенциала с учетом финансового риска.

Список литературы

1. Закон Пермского края «Об утверждении отчета об исполнении долгосрочной целевой программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Пермском крае на 2009-2012 годы
2. Бондина Н.Н. Обеспечение оптимальной структуры источников формирования финансовых ресурсов / Н.Н. Бондина // Нива Поволжья. 2014. - №30. - 115-122 с.
3. Бондина Н.Н. Оптимальное соотношение между основными производственными и оборотными средствами в сельхоз организациях Пензенской области / Н.Н. Бондина // Никоновские чтения. 2007. - №12. - 205-208 с.

Т.А. Журкина, кандидат экономических наук, доцент

Н.А. Панфилова, магистр

ФГБОУ ВО «Воронежский Государственный Аграрный

Университет имени Петра I», г. Воронеж, Россия

РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЛИ

Земля – основа сельскохозяйственного производства, повышение эффективности использования является актуальной задачей в современных условиях. Важным элементом характеристики землепользования является анализ интенсивности и эффективности использования земельных угодий. Повышение плодородия почв является основным условием роста урожайности сельскохозяйственных культур и, в конечном счете, выполнения задач по производству продукции.

Земля - это не только общее материальное условие и территориальная база производства, но и, несомненно, главное средство производства в сельском хозяйстве. Плодородие почвы при правильном воздействии на нее человека может прогрессивно расти. Важно управлять плодородием и владеть ключом к достижению высоких и устойчивых урожаев всех сельскохозяйственных культур, к повышению производительности земли. Земля служит той основой сельского хозяйства, в которой происходит переплетение экономических процессов производства и воспроизводства с естественными процессами. В отличие от других средств производства, которые по мере использования изнашиваются, приходят в ветхость, земля при рациональном использовании постоянно улучшается.[1]

Важнейшей составной частью ведения сельского хозяйства является система земледелия. Она направлена на повышение эффективности использования земли, постоянный рост ее плодородия.

Важное значение в системе земледелия принадлежит правильному севообороту. Задача состоит в том, чтобы определить уровень насыщения его ведущей культурой, лучшие

предшественники, промежуточные культуры, санитарные функции (очищение почвы и посевов от сорняков, вредителей и возбудителей болезней), оптимальную эффективность. Необходимо обеспечить положительный баланс органического вещества в почве, улучшить ее санитарное состояние, повысить плодородие почвы.

Для улучшения использования земли, сохранения и повышения ее плодородия важное значение имеет усиление борьбы с водной и ветровой эрозией, строительство противоселевых сооружений.

Механизация производства занимает особое место в системе земледелия. Она способствует облегчению и привлекательности сельскохозяйственного труда, повышению его производительности, выполнению работ в оптимальные сроки и повышению урожайности. Вместе с тем стоит задача осуществления в каждом сельхозпредприятии необходимых мер по более эффективному использованию имеющейся техники, и прежде всего за счет повышения квалификации и ответственности кадров, внедрения прогрессивных форм организации труда. [4]

Огромный резерв повышения экономической эффективности использования земли представляет дальнейшее увеличение и улучшение применения органических и минеральных удобрений. Применение различных видов удобрений, а так же других средств химизации земледелия характеризуется высокой экономической эффективностью. Они являются средством воспроизводства почвенного плодородия. Правильное применение органических и минеральных удобрений в научно обоснованных пропорциях и оптимальные сроки обеспечивает не только повышение урожайности сельскохозяйственных культур, но и способствует устойчивости их к неблагоприятным условиям, улучшению качества продукции.

Система семеноводства включает совокупность мер по сортообновлению и внедрению перспективных районированных сортов и гибридов сельскохозяйственных культур, устойчивых к неблагоприятным условиям их возделывания в данной зоне и обеспечивающих более высокую урожайность и качество продукции.

Система окультуривания естественных сенокосов и пастбищ направлена на более интенсивное использование природных

кормовых угодий в целях дальнейшего укрепления кормовой базы животноводства. Сюда входит комплекс мероприятий: очистка сенокосов и пастбищ от кустарников и мелколесья, их поверхностное коренное улучшение, проведение мелиоративных работ, рациональное использование и др..

Для успешной практической реализации системы земледелия в целом и отдельных ее элементов требуется организационно-экономическое обеспечение, предусматривающее не только обоснование необходимых трудовых и материальных ресурсов, но и организацию их использования.

Важным элементом характеристики землепользования является анализ интенсивности и эффективности использования земельных угодий. Повышение плодородия почв является основным условием роста урожайности сельскохозяйственных культур и в конечном счете выполнения задач по реализации продовольственной продукции. Нами подробно проанализировано предприятие ООО МТС «Агросервис», это крупное предприятие Верхнехавского района Воронежской области, оно специализируется на выращивании зерна, следовательно, повышение плодородия почв будет актуальной задачей.

В целях получения дополнительного дохода от земель и повышения эффективности использования их можно сдавать в аренду. При расчете величины арендной платы предлагается в качестве базы использовать ставку земельного налога. Величина арендной платы будет меняться в зависимости от величины дифференциальной ренты, получаемой арендатором.

В зависимости от значения баллов оценки предлагается рассчитывать корректировочные коэффициенты базовой величины арендной платы; еще корректировать в зависимости от расположения участка (удаленность от центральной усадьбы, дорог и пр.). [3]

Основные пути увеличения продукции растениеводства следующие: расширение посевных площадей, улучшение их структуры и повышение урожайности сельскохозяйственных культур.

Наши расчеты показали, что на предприятии имеются возможности увеличения производства зерна за счет увеличения посевных площадей. В ООО МТС «Агросервис» по производственно-финансовому плану на 2014 год было

запланирована высева яровых зерновых на площади 2890 га, фактически было посеяно значительно меньше - 2830 га. Аналогичная ситуация по кукурузе на зерно. Следовательно, организация имела дополнительную площадь пашни, но не использовала её. Резерв составил: по яровым зерновым (2890-2830) $\times 34,9 = 2094$ ц; по кукурузе на зерно (1945-1832) $\times 37,5 = 4238$ ц.

Следует учесть, что расчет эффективности за счет расширения посевных площадей рассматривались фактические значения урожайности по представленным культурам. Существенным резервом увеличения производства продукции в растениеводстве является улучшение структуры посевных площадей, т.е. увеличение доли более урожайных культур в общей посевной площади. В структуре учитывается необходимость производства зерновых в объеме, позволяющем обеспечить семенами собственное производство, а также часть зерновых отправить на реализацию. Критерием оптимальности структуры посевов является максимум прибыли от реализации. [2]

Для ООО МТС «Агросервис» резервом увеличения объема зерна следует считать совершенствование структуры посевов зерновых культур. Увеличение доли озимых до 90% позволит увеличить объем производства зерна. $(4394 \times 90\% - 1564) \times 53,1 = 126941$ ц = 127 тыс. ц

Нами просчитано, что от реализации дополнительно полученной продукции анализируемое предприятие сможет получить дополнительно 65 млн. руб. выручки и 5,2 млн. руб. прибыли.

Основным резервом увеличения производства продукции растениеводства является рост урожайности сельскохозяйственных культур. Он может происходить за счет: соблюдения научно-обоснованных севооборотов, посева сортовыми семенами в оптимальные сроки; применения удобрений и средств защиты растений; сокращения потерь продукции при уборке урожая.

Мощным фактором повышения урожайности является внесение удобрений. Применение органических и минеральных удобрений улучшает развитие надземной вегетативной массы растений, усиливает рост корневой системы, которая пополняет запасы органических веществ, восстанавливают ее потенциальное плодородие. Но из-за отсутствия денежных средств в организации последние 3 года удобрения под сельскохозяйственные культуры

вносились в минимальных количествах. Поэтому следует рассмотреть вопрос о дополнительной их закупке и об увеличении их внесения.

Список литературы

1. Журкина Т.А. Производственный потенциал сельскохозяйственных организаций: оценка состояния, пути восстановления, резервы повышения эффективности использования. – Диссертация на соискание ученой степени канд. эк. наук. – Воронеж 2009. 212 с.

2. Сурков И.М. Экономический анализ деятельности сельскохозяйственных организаций /И.М. Сурков.- М.: КолосС, 2012 г. с 32, 103-142.

3. Сурков И.М. Управленческий анализ в сельскохозяйственных предприятиях / И.М. Сурков. - Воронеж, 2014. с. 59-66

4. Хрипливый А. Резервы роста эффективности использования сельхозугодий в Краснодарском крае. / А. Хрипливый, Ф. Хрипливый // Экономика сельского хозяйства. – 2013. - №4. – с 57-65.

УДК 338.27

В.А. Володин, аспирант

А.В. Агибалов, кандидат экономических наук, доцент
ФГБОУ ВО «Воронежский Государственный Аграрный
Университет имени Петра I», г. Воронеж, Россия

ОСОБЕННОСТИ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В ПРЕДПРИЯТИЯХ С ХОЛДИНГОВОЙ СТРУКТУРОЙ

В данной работе рассматривается сущность и подходы к бюджетированию, а также преимущества и недостатки бюджетного планирования в крупных холдинговых компаниях. Характеризуется бюджетная структура и целесообразность проблемы организации бюджетирования, как экономического метода эффективного управления.

В сложившихся условиях современной российской экономики, наиболее перспективным и значимым направлением развития является - разработка эффективной системы стратегического управления. Принятие управленческих решений осуществляется на основе стратегических планов, разработанных расчетным и опытным путем. Одним из наиболее важных вопросов, решаемых внутри российских холдинговых предприятий, является проблема переосмысления существующих бизнес-процессов и их оптимизация. В частности, рассматриваются тенденции развития предприятия, главные задачи, цели и возможности, изучаемые посредством планирования.

На основе данных вопросов, можно выделить один главный: каким образом можно добиться максимально приближенных к реальному положению дел, актуальных и адекватных результатов деятельности компании, в виде увеличения будущей стоимости бизнеса и повышения финансовых результатов. Решением данного вопроса может служить - создание гибкой системы бюджетирования внутри компании, которая будет охватывать все структурные подразделения и приоритетные направления деятельности.

Важнейшей составляющей финансово-аналитической работы организаций, различных направлений деятельности, является составление и разработка бюджетов – финансовых планов, в которых отражаются предполагаемые источники финансовых средств и направления их использования.

Бюджетирование является основой планирования и принятия управленческих решений в крупном коммерческом холдинге, оценки всех параметров его финансовой устойчивости, укрепления финансового положения и дисциплины.

При составлении бюджетов используются два подхода:

1) прямой – строится на основе операционных бюджетов, определяются дебиторская и кредиторская задолженности, запасы сырья и готовой продукции, устанавливаются соотношения финансовых потребностей и возможностей;

2) косвенный - строится на основе сбалансирования доходов и расходов, первоначальных затрат и финансирования из внешней среды.

В системе основных этапов постановки бюджетирования на предприятии оптимизируется организационная и формируется

финансовая структуры. Одним из главных механизмов влияющих на формирование организационной структуры является прямая форма контроля, которая осуществляется посредством прямых распоряжений вышестоящего руководства. Финансовая структура, которая правильно построена, позволяет увидеть центры финансовой ответственности (ЦФО) холдинга, в которых будет формироваться, учитываться прибыль и осуществляться контроль за расходами и доходами. Бюджетная структура всегда должна быть увязана с финансовой структурой, производится обоснование и выбор бюджетных показателей, а также методов их прогнозирования и планирования.

В крупных корпорациях холдингового типа бюджетная структура редко ограничивается такими укрупненными преобразованиями, как центры финансовой ответственности. Обычно множество ЦФО, схожих по отраслевому признаку и сфере деятельности, объединяются в группировки по подконтурам. Благодаря чему, при проведении план-фактного анализа отражается более полная картина по данной отрасли внутри холдинга. Подконтуров, в свою очередь, объединяются в 1-2 контура – главные, глобальные части всей финансовой системы предприятия. Необходимо указать на то, что ЦФО является не самой мелкой из всех группировок – оно в свою очередь распределяется на подразделения, которые отвечают за обслуживание и работу отдельных офисов. Данная разбивка производится для реальной оценки результата деятельности всей компании и встречается во множестве предприятий, имеющих холдинговую структуру.

Бюджетирование является мощным методом планирования деятельности и используется во многих предприятиях. Однако, как и у любого экономического процесса, у него имеются как положительные, так и отрицательные стороны. Если сотрудники финансового отдела выполняют бюджетное планирование качественно и эффективно, то данная работа приносит преимущественно выгоды, как для отдельного сотрудника, так и для всей компании в целом.

К достоинствам бюджетного планирования относятся:

- 1) координация работы в предприятия в целом - постановка реально достижимых целей и постоянный контроль выполнения задач, направляют работу компании на достижение одного результата, что облегчает задачи руководителей компании;

2) открытие новых возможностей использования финансовых ресурсов;

3) принятие опыта на основе составления бюджетов прошлых периодов. Уточнение размера доходов и расходов, которые невозможно точно спланировать. При анализе прошлых бюджетов – как в случае их результативности, так и наоборот, возможно выявление неточностей планирования, и их исключение в будущем;

4) возможность внесения корректировок в бюджет посредством анализа – в ходе деятельности холдинга постоянно возникают непредвиденные обстоятельства, при которых плановые значения превышаются. Оптимальный путь их исправления - это своевременное внесение корректировок;

5) осуществление мотивации коллектива - постановка плановых показателей, позволяет настроить коллектив позитивно и поставить ограничения (deadline) для более продуктивной и мотивированной работы. В случае координированных и слаженных действий сотрудников, будет достигнут высокий уровень эффективности и максимальный финансовый результат;

6) Более быстрая адаптация в коллективе сотрудников низшего звена и недавно поступивших на работу, так как они лучше понимают свое место и задачи на предприятии;

7) развитие процессов взаимосвязей внутри компании - из готовых бюджетов наглядно видна взаимосвязь между подразделениями. В результате, четко отслеживаются взаимозависимости и обозначаются новые, более эффективные направления взаимодействия;

8) инструмент сравнения желаемых и фактических результатов - окончательный этап, в ходе которого проводится факторный анализ плановых и фактических значений. На основании отклонений делаются выводы о целесообразности проводимой финансовой политики.

К недостаткам бюджетного планирования относится:

1) человеческий фактор – сотрудник может не учесть в бюджете один из параметров, который в дальнейшем может сильно повлиять на результат (например, не хватка денежных средств для погашения текущих платежей);

2) необходимость переобучения старых сотрудников или найм специализированных кадров для внедрения технологий бюджетирования, приобретение нового дорогостоящего программного обеспечения;

3) бюджеты дифференцированно воспринимаются различными людьми - бюджеты не могут быть абсолютно универсальны для решения возникающих повседневных вопросов, так как не всегда может быть учтена вся совокупность возникающих проблем;

4) отсутствие информации у отдельных сотрудников об утвержденном бюджете и его содержании, по причине не соответствия прав доступа и технических ограничений.;

5) цели предприятия, заложенные в бюджете, не всегда соответствуют реальным задачам, поставленным сотруднику бюджетного отдела руководством, либо собственниками компании.

6) достижимость целей и их стимулирующий эффект имеют очень яркое противоречие: выполняя промежуточные задачи, которые устанавливаются бюджетом, функция мотивации утрачивает свое изначальное значение. Страдает в первую очередь, эффективность труда.

Отметим, что процесс внедрения бюджетирования на предприятиях холдингового типа должен на всех этапах контролироваться процессной группой во главе с финансистом проекта, человеком, который не только обладает знаниями данного процесса в деталях, но и является специалистом во всех основных направлениях деятельности. В процессе бюджетного планирования очень многое зависит от человеческого фактора, поэтому сотрудники должны подбираться с особой тщательностью и профессионализмом HR-менеджера.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что внедрение и оптимизация процесса бюджетирования является неотъемлемой частью деятельности крупных холдинговых предприятий. Бюджетирование - наиболее надежный способ управления столь развитой финансовой структурой. Оно позволяет осуществлять максимальный контроль и оптимизировать деятельность компании.

Список литературы

1) Шкляр М.Ф. Организация бюджетного управления в холдинговых компаниях / М.Ф. Шкляр // Научно-теоретический журнал. -2013. - №1. – С. 38 – 42.

2) Кондратова И.Г. Бюджетирование как инструмент финансового планирования / И.Г. Кондратова // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 4 (85). – С. 50 - 56.

3) Чаплыгина М.А. Бюджетирование как инструмент финансового планирования и прогнозирования / М.А. Чаплыгина // Вестник белгородского университета потребительской кооперации – Актуальные проблемы экономики. – 2010. - № 4. – С. 174 – 187.

4) Миловидова С.Н. Бюджетирование как инструмент финансового планирования / С.Н. Миловидова // Вопросы региональной экономики. – 2013. – № 1(6).- С. 32 - 42

УДК 330.322.5

Н.А. Засемчук, старший преподаватель

Е.А. Козловская, студентка

УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия», г. Горки, Белоруссия

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ

В данной статье описываются методы эффективности инвестиций, виды оценки эффективности инвестиций. Рассмотрены показатели, не предполагающие использования концепции дисконтирования.

Необходимость быстрого технического и технологического переоснащения предприятий, повышение конкурентоспособности их продукции непосредственно связаны с инвестированием.

Идея любого вложения капитала должна обосновываться расчетами эффективности инвестиций.

Мировой опыт накопил значительное количество методов и приемов инвестиционного анализа, которые начинают распространяться и у нас. Сами методы эффективности инвестиций можно разделить на три группы:

1) методы оценки эффективности инвестиций с помощью коэффициента соотношения денежных поступлений (положительных потоков) с затратами (отрицательными потоками). Эти методы сегодня являются традиционными;

2) методы оценки эффективности инвестиций после анализа бухгалтерской отчетности;

3) методы оценки эффективности инвестиций, основанные на теории так называемой - временной стоимости денег.

При помощи этих методов осуществляется полный инвестиционный анализ эффективности проектов, то есть оценивается и сравнивается инвестиционная привлекательность-мощность (эффективность) направлений инвестирования, а так же отдельных программ (проектов) или объектов.

Различают три вида оценки эффективности инвестиций: финансовую (коммерческую), бюджетную и экономическую.

Финансовая оценка предусматривает определение финансовых результатов реализации проекта для его непосредственных участников. Она базируется на ожидаемой норме доходности, которая устраивает всех субъектов инвестирования. При этом другие последствия внедрения проекта не учитываются.

Бюджетная оценка эффективности отражает финансовые последствия этой для различных уровней бюджетов, т.е. ожидаемые соотношения расходов, налогов и сборов. Показателем бюджетной эффективности внедрения проекта является разница между налогами и расходами определенного уровня бюджета, степень которых зависит от внедрения конкретного проекта.

Экономическая эффективность инвестиционного проекта - это разница между результатами и затратами за пределами финансовой эффективности непосредственных участников проекта. Экономическая оценка характеризующих эффективность проекта для народного хозяйства в целом или для отрасли, группы предприятий, региона и т.д..

В зависимости от вида оценки эффективности реализуются определенные методы инвестиционного анализа. Традиционные методы инвестиционного анализа применяются очень давно, а после возникновения временной теории денег используются параллельно с методами, которые основываются на концепции дисконтирования. Традиционные методы инвестиционного анализа основаны на вычислении таких методов и показателей, как норма (коэффициент) эффективности (доходности) и период (срок) окупаемости инвестиций. Норма эффективности рассчитывается как определенное отношение суммарных денежных поступлений от

действительной (реальной) стоимости до суммы капиталовложений, которые направлены на реализацию всего инвестиционного проекта. При этом, если норма эффективности инвестиций меньше единицы, проект должен быть отклонен как убыточный, и который не принесет прогнозируемых дополнительных доходов инвестору[2].

Международная практика обоснования инвестиционных проектов использует несколько показателей, позволяющих подготовить решение о целесообразности (нецелесообразности) вложения средств.

Эти показатели можно объединить в две группы:

1. Показатели, определяемые на основании использования концепции дисконтирования:

- чистая текущая стоимость;
- индекс доходности дисконтированных инвестиций;
- внутренняя норма доходности;
- срок окупаемости инвестиций с учетом дисконтирования;
- максимальный денежный отток с учетом дисконтирования.

2. Показатели, не предполагающие использования концепции дисконтирования:

- простой срок окупаемости инвестиций;
- показатели простой рентабельности инвестиций;
- чистые денежные поступления;
- индекс доходности инвестиций;
- максимальный денежный отток[1].

Показатели, не предполагающие использования концепции дисконтирования. Простые (рутинные) методы оценки инвестиций относятся к числу наиболее старых и широко использовались еще до того, как концепция дисконтирования денежных потоков приобрела всеобщее признание в качестве способа получения самой точной оценки приемлемости инвестиций. Однако и по сей день эти методы остаются в арсенале разработчиков и аналитиков инвестиционных проектов. Причиной тому - возможность получения с помощью такого рода методов некоторой дополнительной информации. А это никогда не вредно при оценке инвестиционных проектов, так как позволяет снижать риск неудачного вложения денежных средств.

Простым сроком окупаемости инвестиций (payback period) называется продолжительность периода от начального момента до

момента окупаемости. Начальным моментом обычно является начало первого шага или начало операционной деятельности. Моментом окупаемости называется тот наиболее ранний момент времени в расчетном периоде, после которого кумулятивные текущие чистые денежные поступления $NV(k)$ становятся и в дальнейшем остаются неотрицательными.

Метод расчета срока окупаемости PP инвестиций состоит в определении того срока, который понадобится для возмещения суммы первоначальных инвестиций. Если сформулировать суть этого метода более точно, то он предполагает вычисление того периода, за который кумулятивная сумма (сумма нарастающим итогом) денежных поступлений сравнивается с суммой первоначальных инвестиций.

Формула расчета срока окупаемости имеет вид:

$$PP = \frac{K_0}{CF_{ср}}, \quad (1)$$

где PP - срок окупаемости инвестиций (лет);

K_0 - первоначальные инвестиции;

$CF_{ср}$ - среднегодовая стоимость денежных поступлений от реализации инвестиционного проекта.

Простой срок окупаемости является широко используемым показателем для оценки того, возместятся ли первоначальные инвестиции в течение срока их экономического жизненного цикла инвестиционного проекта[3].

Показатель расчетной нормы прибыли (Accounting Rate of Return) является обратным по содержанию сроку окупаемости капитальных вложений.

Расчетная норма прибыли отражает эффективность инвестиций в виде процентного отношения денежных поступлений к сумме первоначальных инвестиций

$$ARR = \frac{CF_{с.г.}}{K_0}, \quad (2)$$

где ARR - расчетная норма прибыли инвестиций,

$CF_{с.г.}$ - среднегодовые денежные поступления от хозяйственной деятельности,

K_0 - стоимость первоначальных инвестиций.

Этому показателю присущи все недостатки, свойственные показателю срока окупаемости. Он принимает в расчет только два

критических аспекта, инвестиции и денежные поступления от текущей хозяйственной деятельности и игнорирует продолжительность экономического срока жизни инвестиций.

Чистыми денежными поступлениями (Net Value, NV) (другие названия - ЧДП, чистый доход, чистый денежный поток) называется накопленный эффект (сальдо денежного потока) за расчетный период:

$$\text{ЧДП} = \sum_m (\Pi_m - O_m), \quad (3)$$

где Π_m - приток денежных средств на m -м шаге;

O_m - отток денежных средств на m -м шаге.

Суммирование распространяется на все шаги расчетного периода.

Индекс доходности инвестиций (ИД) - отношение суммы элементов денежного потока от операционной деятельности к абсолютной величине суммы элементов денежного потока от инвестиционной деятельности. Он равен увеличенному на единицу отношению ЧДП к накопленному объему инвестиций.

Формулу для расчета ИД можно определить, используя формулу (3), предварительно преобразовав ее в следующий вид

$$\text{ЧДП} = \sum_m (\Pi_m - O'_m) - \sum_m K_m, \quad (4)$$

где O'_m - величина оттока денежных средств на m -м шаге без капиталовложений (K) (инвестиций) на том же шаге.

Тогда формулу для определения индекса доходности можно представить в виде

$$\text{ИД} = \frac{\sum_m (\Pi_m - O'_m)}{\sum_m K_m}. \quad (5)$$

Максимальный денежный отток (Cash Outflow), называемый в отечественных источниках потребностью финансирования (ПФ) - это максимальное значение абсолютной величины отрицательного накопленного сальдо от инвестиционной и операционной деятельности. Величина ПФ показывает минимальный объем внешнего финансирования проекта, необходимый для обеспечения его финансовой реализуемости. Поэтому ПФ называют еще капиталом риска.

Термин внешнее финансирование в отличие от внутреннего предполагает любые источники финансирования (собственные и привлеченные), внешние по отношению к проекту, тогда как внутреннее финансирование осуществляется в процессе реализации проекта за счет получения чистой прибыли и амортизационных отчислений.

В заключении нужно отметить, что белорусская законодательная база еще достаточно несовершенна и недостаточна для нормального и устойчивого протекания процесса инвестиционной деятельности.

Формы и методы государственного регулирования инвестиционной деятельности должны быть более гибкими и не допускать разночтений. Они не могут быть исключительно запрещающими или разрешающими, а должны быть направлены на максимальное сотрудничество с субъектами инвестиционной деятельности, обеспечивать получение обоюдной выгоды, как государству, так и инвестору. Для устойчивого функционирования экономики государства необходима стабильная работа производственных отраслей, а без привлечения инвестиций поднятие производства весьма затруднительно для белорусской экономики. А для привлечения в экономику Республики Беларусь инвестиций необходимо создание здорового инвестиционного климата, и формы и методы государственного регулирования играют здесь одну из ключевых ролей[4].

Из всего вышесказанного следует, что инвестирование - процесс на данном этапе развития Беларуси неизбежный. Поскольку, использование в качестве инвестиций государственных займов и иностранных кредитов, как показала практика, весьма неэффективно, необходимо привлекать частный, в том числе и иностранный капитал в экономику Республики Беларусь, и для этого нужно совершенствовать законодательную базу, регулирующую инвестиционный процесс в Беларуси.

Список литературы

1. Е.Г. Непомнящий. Инвестиционное проектирование. Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2013.
2. Экономика. Финансы. Управление. 2012, № 11
3. Экономика предприятия. 2011, № 7

М.А. Лапина, кандидат экономических наук, доцент
ФГБОУ ВО «Пензенская государственная сельскохозяйственная академия», г. Пенза, Россия

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ЗАО «БАШМАКОВСКИЙ ХЛЕБ» БАШМАКОВСКОГО РАЙОНА ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье дан анализ инвестиционной привлекательности ЗАО «Башмаковский хлеб» Башмаковского района Пензенской области.

Инвестиционная привлекательность предприятия – это определенная совокупность характеристик его производственной, а так же коммерческой, финансовой, в некоторой степени управленческой деятельности и особенностей того или иного инвестиционного климата, по результатам которого свидетельствуют о целесообразности и необходимости осуществления инвестиций в него[1]. Побеждает, как правило, инвестиционно-привлекательный объект, в который осуществляются вложения инвестиций.

Для оценки инвестиционной привлекательности ЗАО «Башмаковский хлеб» Башмаковского района Пензенской области используется методика оценки инвестиционного климата отрасли «Сельское хозяйство», она основана на дифференциации инвестиционного климата по уровням экономики и учете влияния на него совокупности объективных факторов[4]. Источником информации служат данные годовой отчетности за 2012-2014 гг. На их основе производится расчет индикативных показателей, характеризующих отдельные частные потенциалы.

Инвестиционная привлекательность предприятия – это интегральная характеристика, состоящая из нескольких синтетических показателей, которых насчитывается около двадцати.

При оценке инвестиционной привлекательности сельскохозяйственной организации определяется инвестиционный потенциал и инвестиционные риски.

Инвестиционный потенциал предприятий складывается из семи частных потенциалов, каждый из которых в свою очередь характеризуется целой группой показателей. Ресурсно-сырьевой потенциал рассчитывается на основе средневзвешенной обеспеченности важнейшими видами природных ресурсов. Производственный потенциал – совокупный результат хозяйственной деятельности предприятия. Потребительский потенциал – совокупная покупательная способность работников. Инфраструктурный потенциал – экономико-географическое положение и инфраструктурная насыщенность. Инновационный потенциал – использование наукоемких технологий, внедрения достижений научно-технического прогресса. Трудовой потенциал – численность экономически активных работников, их образовательный и профессиональный уровень. Финансовый потенциал – определяется совокупностью финансовых показателей, характеризующих финансовое состояние и платежеспособность сельскохозяйственных организаций[3].

Рассмотрим показатели в таблице, характеризующие инвестиционную привлекательность ЗАО «Башмаковский хлеб»

Потребительский потенциал предприятия характеризует совокупную покупательную способность ее работников. В ЗАО «Башмаковский хлеб» потребительский потенциал ежегодно возрастает, это характеризуется положительной тенденцией роста показателя средней заработной платы на одного работника. В 2014 году данный показатель составил 225,8 тыс. руб. в год, что на 71,6 % выше уровня 2012 года.

Трудовой потенциал сельскохозяйственных организаций характеризует качество трудовых ресурсов предприятия. Рассматривая показатели, характеризующие данный потенциал в ЗАО «Башмаковский хлеб» за 2012-2014 гг., можно наблюдать их негативную динамику. Показатель среднегодовой численности работников в организации в 2014 году составил 248 человек, и он в сравнении с показателем 2012 года на 6,8 % меньше. К тому же сокращается и доля персонала с высшим и профессиональным образованием, если в 2012 году данный показатель составлял 20,3 %, то к 2014 году он снизился до 19,8 %.

Производственный потенциал предприятия – это совокупный результат его хозяйственной деятельности[2]. Можно сказать, что ЗАО «Башмаковский хлеб» обладает высоким производственным

потенциалом. За анализируемый период наблюдается положительная динамика показателей, характеризующих данный потенциал. Так, среднегодовая стоимость основных производственных фондов в 2014 году увеличилась на 52 % по сравнению с 2012 годом и составила 306312тыс. руб.

Таблица 1 - Показатели инвестиционной привлекательности ЗАО «Башмаковский хлеб»

Показатель	Показатель	2012г.	2013г.	2014г.
Потребительский потенциал	Средняя заработная плата одного работника, тыс. руб./год	131,6	188,7	225,8
Трудовой потенциал	Среднегодовая численность работников, чел.	266	236	248
	Доля работников с высшим и средним профессиональным образованием, %	20,3	23,3	19,8
Производственный потенциал	Среднегодовая стоимость производственных фондов основной деятельности, тыс. руб.	201544	210081	306312
	Всего сельскохозяйственных угодий, га	16185	16185	16185
	Среднегодовая численность работников, занятых в сельскохозяйственном производстве, чел.	256	226	239
	Выручка, тыс. руб.	166829	254318	305442
Инфраструктурный потенциал	Удаленность от районного центра, км	0	0	0
	Удаленность от областного центра, км	150	150	150
	Удаленность от железнодорожной станции, км	5	5	5
Финансовый потенциал	Рентабельность продаж, %	11,7	22,1	25,2
	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,23	0,41	0,42
	Коэффициент финансовой независимости	0,24	0,45	0,48
	Коэффициент текущей ликвидности	1,11	0,83	1,12
Инновационный потенциал	Норма инвестиций (стоимость введенных основных средств / выручка от реализации)	0,31	0,26	0,23
Ресурсный потенциал	Кадастровая стоимость земли, руб./га	23100	23100	23100
Экономический риск	Рентабельность затрат, %	13,2	28,4	33,7
	Износ основных фондов, %	1,8	2,4	3,3
Финансовый риск	Доля просроченной кредиторской задолженности в общей сумме задолженности, %	-	0,003	0,001
	Коэффициент финансовой устойчивости	3,04	3,35	4,32
	Коэффициент капитализации (отношение заемных средств к собственным)	0,83	0,62	0,34

Площадь сельскохозяйственных угодий оставалась неизменной на протяжении всего анализируемого периода. Выручка организации за период 2012-2014 гг. возросла с 166829 тыс. руб. до 305442 тыс. руб., что обусловлено увеличением объема продаж и эффективной ценовой политикой организации. К негативному моменту можно отнести уменьшение численности работников, занятых в сельском хозяйстве на 6,7 %.

Инфраструктурный потенциал организации имеет огромное значение для инвестора, ведь качество инфраструктуры определяет возможности инвестора в организации бизнеса. Инфраструктурный потенциал ЗАО «Башмаковский хлеб» весьма высокий, так как он расположен непосредственно в районном центре Башмаковского района, недалеко от железнодорожной станции и связан с областным центром и другими районами твердым дорожным покрытием, что позволяет организации заниматься транспортировкой, а также сбытом своей продукции в любое время, не зависимо от погодных условий, как внутри, так и за границы региона.

Финансовый потенциал характеризуется финансовым состоянием и платежеспособностью организации. Рассматривая финансовый потенциал ЗАО «Башмаковский хлеб», можно заметить нестабильное финансовое положение организации, которое негативно влияет на финансовый потенциал организации. Показатель коэффициента текущей ликвидности организации к 2014 году возрастает, однако он не соответствует нормативному значению, что свидетельствует о невозможности погасить свои краткосрочные обязательства оборотными средствами. Коэффициент финансовой независимости организации также не соответствует нормативу, что говорит о высокой зависимости предприятия от внешних кредиторов. Однако, рентабельность продаж ежегодно возрастает, что связано с высоким темпом роста прибыли.

Инновационный потенциал организации ЗАО «Башмаковский хлеб» относительно невысок. Наблюдается негативная тенденция снижения такого показателя, как норма инвестиций. За анализируемый период данный показатель уменьшился на 0,08 и составил в 2014 году 0,23.

Основным видом ресурсов для сельскохозяйственных предприятий является земля[5]. В ЗАО «Башмаковский хлеб» общая земельная площадь составляет 16185 га, и данная площадь на 100 % используется под пашню. Кадастровая стоимость 1 га земли составляет 23100 рублей.

Рассмотрим показатели, характеризующие экономический и финансовые риски предприятия. В ЗАО «Башмаковский хлеб» ежегодно увеличивается рентабельность затрат, за анализируемый период данный показатель увеличился с 13,2 % до 33,7 %, что

говорит о снижении экономического риска. Однако, одновременно увеличивается износ ОПФ, что является негативной тенденцией, повышающей экономический риск.

Финансовый риск организации за период 2012-2014 гг. уменьшается, благодаря росту коэффициента финансовой устойчивости организации с 3,04 до 4,32, снижению коэффициента капитализации.

Подобная оценка инвестиционной привлекательности сельского хозяйства и отдельных субъектов хозяйствования повышает гарантию эффективности инвестиционной деятельности для отечественных и зарубежных инвесторов[6]. При этом для самих предприятий это позволит разработать инвестиционную стратегию на длительную перспективу в увязке с потенциалом региональных потребительских рынков и рынков факторов производства, позволяет принимать решения по наращиванию того или иного частного потенциала или снижению инвестиционных рисков с целью увеличения конкурентоспособности продукции.

Список литературы

1. Активизация инвестиционной деятельности в сельском хозяйстве: Монография / Н.Ф. Зарук, О.А. Бурмистрова, Т.Ф. Боряева, М.А. Лапина, А.В. Зарук. – Пенза: РИО ПГСХА, 2014. – 152 с.

2. Бондин, И.А. Активизация обеспечения инвестиционно – инновационных процессов в сельскохозяйственном производстве / И.А. Бондин // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2013. – № 2. – С. 15-18

3. Зарук, Н.Ф. Инвестиционный мониторинг в аграрной региональной политике / Н.Ф. Зарук, М.А. Лапина // АПК: экономика, управление. – 2009. – № 10. – С. 9-16.

4. Лапина М.А. Проблемы и перспективы инвестирования сельского хозяйства России / М.А. Лапина // Нива Поволжья, № 2(31), 2014. – С. 130-136.

5. Носов А.В., Агрострахование как инструмент финансовой поддержки сельского хозяйства в условиях санкций / А.В. Носов, О.А. Тагирова, Т.Ф. Боряева, О.В. Новичкова // Нива Поволжья. 2015. № 2. С. 131-136.

6. Совершенствование государственной поддержки сельского хозяйства с использованием финансово-кредитного механизма в

условиях WTO: Монография / Н.Ф. Зарук, М.Ю. Федотова, О.А. Тагирова, А.В. Носов, Г.Е. Гришин. – Пенза РИО ПГСХА, 2014. – 170с.

УДК 336.6

Л.А. Запорожцева, кандидат экономических наук, доцент
Т.В. Немченко, магистрант
ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I», г. Воронеж, Россия

ЗНАЧЕНИЕ ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕГО УСТОЙЧИВОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

В статье рассматриваются подходы к определению понятия диагностика финансового состояния коммерческих организаций. Приведены результаты диагностики финансово-экономического состояния предприятия, на основе которых предложены специальные мероприятия по повышению его прибыли и рентабельности для обеспечения устойчивого функционирования.

В настоящее время целевой ориентир ведения бизнеса сместился с максимума прибыли до обеспечения стабильной долгосрочной перспективы его развития. Для этого необходимо своевременно приниматься обоснованные управленческие решения, учитывающие изменения экономической конъюнктуры и условий конкуренции. Поэтому, диагностика, в силу специфики своей, выступает гарантом стабильности финансового состояния предприятия. Проблемам экономической диагностики финансового состояния, ее оценки и обеспечения отводится одно из ведущих мест в современных экономических науках и практике.

Исследование современной экономической литературы показало, что до настоящего времени не достигнуто единства научных мнений по поводу сущности и содержания категории «диагностика». Диагностика предприятия как экономической системы, по мнению экономистов Б. Райзберга, Л. Лозовского и Е. Стародубцевой [5], представляет собой совокупность исследований

для определения целей функционирования хозяйственного объекта, способов их достижения, выявления проблем и вариантов их решения. Нами установлено, что существует три традиционных аспекта диагностики: анализ и оценка финансового состояния (диагностика финансового состояния или финансовая диагностика), прогнозирование банкротства (диагностика банкротства) и основа для определения целесообразности и возможности осуществления финансового оздоровления. При этом, если первые два относятся к широко используемым в теории и практической деятельности, то третий появился лишь в последние годы и полностью не изучен. Существуют и инновационные методы диагностики [7].

Н. Зимин [2] считает, что финансовая диагностика является аналитической процедурой, имеющей целью установить «болевые точки» финансового механизма предприятий и предсказать возможное развитие событий, разработать необходимые управленческие решения для снижения, предупреждения или устранения негативного влияния складывающихся соотношений между экономическими результатами от производственно-хозяйственной деятельности и затратами на ее осуществление.

Ученые Е. Трененков и С. Дведенидова [6] вносят свой вклад в определение содержания финансовой диагностики. Они видят её как особую функцию и специфическую стадию управления предприятием с целью его оздоровления. Кроме того, они выделяют в составе её теоретических основ работы К. Маркса, Г. Гегеля, А. Маршалла, Л. Берталанфи [4] и др., которые раскрывают природу диагностируемых явлений, характер возникновения отклонений и их диалектическое развитие

Присоединяясь к позиции М.М. Глазова [1], заметим, что любая диагностика начинается с анализа, но не исчерпывается им. Для её качественного поведения необходимы условия и требования, которые должны соблюдаться в процессе исследования каждого объекта.

Диагностика финансово-экономического состояния организации тесно связана с финансово-экономическим анализом. По мнению В.В. Ковалева [3], предметом анализа финансово-хозяйственной деятельности организации являются причинно-следственные связи экономических явлений и процессов, а предметом диагностики является предсказание (на основе проведенного анализа) и установление характера нарушений

нормального хода экономических процессов на основе типичных признаков, характерных только для данного нарушения.

Основная задача диагностики в антикризисном управлении – это заблаговременное выявление «больных точек», и ее идентификация с целью принятия соответствующих решений.

Диагностика показателей ликвидности, рыночной (финансовой) устойчивости, рентабельности и деловой активности позволила выявить следующие проблемы в функционировании ООО «Бобров-Нива», негативно влияющие на его финансовую устойчивость:

-наблюдается разбалансирование внеоборотных активов в части основных средств, и оборотных активов. Это отрицательная тактика хозяйствования;

-установлено снижение значений показателей ликвидности в 2014 году ниже нормативных величин. Это дает основания характеризовать ООО «Бобров-Нива» как неликвидное предприятие, что негативно скажется на его платежеспособности;

-вычислена величина собственного оборотного капитала, которая к 2014 году приняла отрицательное значение. В результате коэффициенты маневренности и собственных оборотных средств также отрицательны;

-выявлено снижение деловой активности предприятия, что указывает на ухудшение его финансового состояния по причине снижения количества возможных оборотов средств за год и роста периода их оборачиваемости, за исключением роста оборачиваемости основных средств. Но рост оборачиваемости основных средств не характеризуется нами положительно, так как его причиной является значительное сокращение стоимости основных средств;

-обнаружено понижение доли капитала и резервов в валюте баланса, то есть собственных источников средств предприятия. Это происходит по большей мере за счет наращивания заимствований предприятием и незначительного повышения нераспределенной прибыли.

В результате установлено, что ООО «Бобров-Нива» является предприятием, имеющим не устойчивое финансовое положение, которое характеризуется недостаточной платёжной готовностью, а также недостаточной обеспеченностью финансовыми ресурсами,

неустойчивой финансовой базой и отсутствием собственного оборотного капитала.

Для прогнозирования вероятности банкротства нами были использованы 8 различных методик: двухфакторная модель, пятифакторная модель Альтмана, модель Бивера, модель Спрингейта, Лиса, Таффлера, Иркутская модель и Методика Л.В. Донцовой и Н.А. Никифорова. В результате оценки всех расчётов, представленных в таблице 1, мы заключили, что у ООО «Бобров-Нива» в настоящее время присутствует вероятность банкротства, при этом у исследуемого предприятия имеются также определенные угрозы ухудшения финансового положения.

Таблица 1. Сравнение результатов расчета вероятности банкротства ООО «Бобров-Нива»

Модель	2012	2013	2014
Модель Альтмана двухфакторная	Отсутствие банкротства	Отсутствие банкротства	Отсутствие банкротства
Модель Альтмана пятифакторная	Высокая вероятность	Высокая вероятность	Высокая вероятность
Модель Таффлера	Высокая вероятность	Высокая вероятность	Высокая вероятность
Модель Лиса	Отсутствие банкротства	Высокая вероятность	Высокая вероятность
Модель Спрингейта	является потенциальным банкротом.	является потенциальным банкротом.	является потенциальным банкротом.
Модель Бивера	за 5 лет до банкротства	за 5 лет до банкротства	за 5 лет до банкротства
Иркутская модель	Вне зоны банкротства	Вне зоны банкротства	Вне зоны банкротства
Методика Л.В. Донцовой и Н.А. Никифорова	Высокий риск	Высокий риск	Высокий риск

Поэтому актуальными в данный момент являются следующие пути обеспечения финансовой устойчивости ООО «Бобров-Нива»:

- сокращение кредиторской задолженности предприятия, рост остатков денежных средств, что обеспечит ликвидность и платежеспособность ООО «Бобров-Нива».
- рост выручки и сокращение себестоимости реализованной продукции наряду с сокращением прочих расходов предприятия, что должно обеспечить повышение уровня его прибыли и рентабельности;

- оптимизация размера запасов предприятия, что будет способствовать рациональному использованию источников финансирования.

Для обеспечения роста прибыли и рентабельности предприятия использован операционный анализ основных видов продукции - пшеница, ячмень, подсолнечник (таблица 2). Установлено, что при изменении объема продаж пшеницы на 1% прибыль изменится на 1,21%. При изменении объема продаж подсолнечника на 1% прибыль изменится на 1,29%. Таким образом, выгодно увеличить объем продаж пшеницы и подсолнечника, очень опасно сокращение объемов их реализации, так как вслед за ними произойдет резкое сокращение и прибыли. Заметим, что полностью нужно снять с производства ячмень, так как очень низкая валовая маржа, низкий запас финансовой прочности, высокий удельный вес переменных затрат в выручке – 153%.

Таблица 2. Операционный анализ основных видов продукции ООО «Бобров-Нива» в 2014 году

Элементы операционного анализа	Пшеница 3 класса	Ячмень	Подсолнечник
Выручка от реализации, тыс. руб.	91150	5930	73453
Объем продажи, ц	91172	10461	57701
Цена продажи, руб./ ц	999	567	1273
Переменные затраты, тыс. руб.	24215	9064	19532
Переменные затраты на 1 ед. продукции, руб.	0,27	0,87	0,34
Валовая маржа, тыс. руб.	66935	-3134	53921
Коэффициент валовой маржи	0,74	-0,53	0,73
Постоянные затраты, тыс. руб.	11782	6431	12200
Прибыль (убыток), тыс. руб.	55153	-9565	41721
Эффект операционного рычага	1,21	*	1,29
Порог рентабельности, тыс. руб.	15922	12133	16712
б) в натуральном выражении, ц	15,9	21,4	13,1
Запас финансовой прочности:			
а) в стоимостном выражении, тыс.руб.	75228	*	56741
б) в %	82,5	*	77,2

Полученные результаты операционного анализа отражают нецелесообразность (убыточность) производства ячменя ООО «Бобров-Нива» в 2014г. При этом, чтобы покрыть переменные и постоянные затраты и перейти к безубыточному производству ячменя, необходимо произвести и продать его в размере 21,4 ц. на сумму 12133 тыс. руб.

Далее нами проведены многовариантные расчеты с использованием метода операционного анализа на примере

пшеницы, которые позволяют проследить за уровнем влияния на финансовый результат изменения цены и объемов реализации, а также постоянных и переменных затрат (таблица 3).

Таблица 3. Плановый многовариантный расчет финансового результата ООО «Бобров-Нива» от реализации пшеницы на основе операционного анализа

Показатели	Альтернативные варианты изменения финансового результата					
	отчетный 2014 год	снижение кол-ва на 15 % без изменения цены	рост кол-ва на 15 % без изменения цены	снижение на 15 % кол-ва, рост цены на 5%	рост на 5% кол-ва, снижение цены на 1,5 %	рост на 15% кол-ва, снижение цены на 1%
Выручка от продажи продукции, тыс. руб.	91150	77478	104823	104823	95708	104823
Объем реализац. продукции, ц	91172	77496	104848	104848	95731	104848
Цена, руб./ ц	999	999	999	1048.95	984	989.01
Переменные затраты, тыс. руб.	24215	20923	28309	28308	25847	28309
Переменные затраты на ед. продукции, тыс. руб.	270	270	270	270	270	270
Валовая маржа, тыс. руб.	66935	56555	76514	76515	69861	76514
Постоянные затраты, тыс. руб.	11782	11782	11782	11782	11782	11782
Прибыль от реализации, тыс. руб.	55153	44773	64732	64733	58079	64732
Эффект операц. рычага	1,21	1.26	1.18	1.18	1.20	1.18
Коэффициент валовой маржи	0,734	0.730	0.730	0.730	0,730	0,730
Порог рентабельности, тыс. руб.	15922	16139	16140	16140	16140	16140
Порог рентабельности, ц	15,9	16.2	16.5	15.4	16.4	16.3
Запас финансовой прочности, тыс. руб.	75228	61339	88683	88683	79568	88683
Запас финансовой прочности, %	82,5	79.17	84.60	84.60	83.14	84.60

В таблице 3 обосновано, что наиболее приемлемым с точки зрения роста прибыли для общества является вариант роста объема продаж до 15 % без изменения цены реализации. При наличии возможностей приемлем также вариант роста объемов на 15 % со снижающейся ценой реализации пшеницы на 1%.

Самым нежелательным вариантом является вариант снижения количества на 15% без изменения цены. По этому варианту сокращается в разы прибыль, запас финансовой прочности и резко увеличивается производственный риск. Остальные варианты также возможны для рассмотрения, так как по ним прибыль имеет положительные тенденции изменения. Выполнение аналогичного операционного анализа по всему основному ассортименту продукции и сочетание различных вариантов позволяет составить оптимальную производственную программу для достижения поставленных целей и получения максимальной прибыли.

Далее для оценки эффективности привлечения ООО «Бобров-Нива» заемного капитала нами предлагается использовать эффект финансового рычага.

Таблица 4. Расчет ЭФР -1 ООО «Бобров-Нива»

Показатели	2014 г.
Собственные средства, тыс. руб.	63078
Заемные средства, тыс. руб.	254228
Вложение капитала в активы, тыс. руб.	465905
Сумма процентов по кредитам, тыс. руб.	9442
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	15921
НРЭИ, тыс. руб.	25363
Рентабельность активов (Ra), %	0,54
Расчетная ставка (СРСП), %	3,71
Налоговый корректор	1
Дифференциал, %	-3,17
Плечо рычага	4,03
ЭФР -1, %	-12,78

Как видно из данных таблицы 4, в ООО «Бобров-Нива» дифференциал и ЭФР в 2014 г. были отрицательными, следовательно, заемные средства использовались неэффективно и не приносили наращивание рентабельности собственного капитала. При этом темп разрушения собственного капитала предприятия очень высокий – 12,78%. Таким образом, привлечение капитала извне дает отрицательный эффект в части снижения доходности собственного капитала, но при этом обеспечивает потребность

предприятия в источниках финансирования. В условиях осуществления инвестиций на фоне снижения экономической рентабельности ООО «Бобров-Нива» при разработке кредитной политики следует принять меры к увеличению рентабельности активов, делая ставку на увеличение доли собственного капитала за счет прироста массы прибыли.

В результате предложенных нами мероприятий уровень финансовой устойчивости ООО «Бобров-Нива» должен быть под автоматизированным контролем, а используемые приемы финансового менеджмента будут способствовать сокращению задолженности, росту выручки от реализации продукции, прибыли и рентабельности.

Список литературы

1. Глазов М.М. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / М.М. Глазов. – СПб.: ООО «Андреевский издательский дом», 2006. - 448 с.
2. Зимин Н.Е. Анализ и диагностика финансового состояния предприятий: Учебное пособие. / Н.Е. Зимин – М.: ИКФ «Экмос», 2004. - 240с.
3. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова: Учебник. – М.: ООО «ТК Велби», 2010. – 424 с.
4. Маркс К. Капитал. Т.1, Т.2 // К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч.- М.:Госполитиздат,1961.-3883с.
5. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь, 5-е изд., перераб. и доп./ Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева.-М.:ИНФРА-М, 2013.- 495 с.
6. Теренков Е.М. Диагностика в антикризисном управлении/ Е.М. Теренков, С.А. Дведенидова // Антикризисное и внешнее управление,-2006. № 3.- С. 29-46.
7. Ткачева Ю.В. Инновационное обеспечение контролируемого развития предприятия / Ю.В. Ткачева, Л.А. Запорожцева // Экономика и предпринимательство. - 2012. - № 2 (25). - С. 92-96.

Ю.С. Семенова, аспирант

Д.О. Бочкарев, аспирант

ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I», г. Воронеж, Россия

РАЗЛИЧНЫЕ ВЗГЛЯДЫ НА РАСЧЕТ ЦЕНЫ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА АГРАРНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена сравнению и обобщению различных взглядов ученых на расчет цены собственного капитала аграрных коммерческих предприятий. Подробно рассмотрены некоторые методики расчета.

В настоящее время в финансовой практике до сих пор остается неоднозначным, спорным, сложным и проблемным вопрос определения цены собственного капитала аграрных коммерческих предприятий, который давно дебатруется среди ученых и практиков. Разные ученые предлагают разнообразные способы расчета величины данного показателя. Каждый из них по-своему учитывает многообразие факторов, влияющих на его размер, и обосновывает собственные подходы к решению указанной проблемы, поэтому она актуальна и в настоящий момент. Не случайно в специальной литературе по финансовому менеджменту рассматриваются различные способы определения цены собственного капитала аграрных коммерческих предприятий.

Стоянова Е.С. [6] под ценой капитала понимает совокупность затрат, которые несет предприятие при привлечении финансовых источников, формирующих капитал предприятия, выраженная в процентах к величине капитала.

В свою очередь Ковалев В.В. [2] выделяет следующее: цена собственного капитала представляет отдачу на вложенные инвесторами в деятельность компании ресурсы и может быть использована для определения рыночной оценки собственного капитала.

Салостей С. [4] считает, что зачастую стоимость собственного капитала приравнивают к желаемой акционерами доходности на

вложенные ими средства. Другой вариант – принимают ее равной рентабельности собственного капитала.

Несмотря на множественное количество подходов и различные взгляды на расчет цены собственного капитала в научной литературе, многие авторы (например, Лапуста М.Г. [8]) в качестве основных выделяют:

- метод дивидендов;
- метод доходов или доходный подход;
- метод оценки доходности финансовых активов на основе модели САРМ (Capital Assets Pricing Model).

Метод дивидендов обладает существенным недостатком, связанным с неучетом цены одного из основных источников собственного капитала - капитализированной прибыли, т.е. части чистой прибыли, которая остается на предприятии (реинвестируется).

По мнению Гавриловой А.Н. [7], в связи с тем, что выплата и размер дивидендов по обыкновенным акциям не является обязанностью аграрных коммерческих предприятий и зависит от эффективности текущей деятельности, то достоверное определение цены использования в качестве источника финансирования обыкновенных акций представляется наиболее сложным, поэтому существует несколько моделей для такого расчета, наиболее известными из которых являются модель Гордона и метод оценки доходности финансовых активов на основе использования модели САРМ.

Положение о том, что нераспределенная прибыль должна рассматриваться как источник финансирования, участвующий в формировании чистых активов и имеющий цену, равную величине дохода, который получили бы акционеры в результате полного распределения чистой прибыли, лежит в основе метода доходов или доходного подхода, который предусматривает полное включение реинвестированной прибыли в расчет цены собственного капитала. Данный подход, как считает Лапуста М.Г. [8], подразумевает, что вся будущая прибыль будет распределена среди акционеров, что является весьма грубым предположением.

Все предлагаемые способы расчета цены собственного капитала коммерческих аграрных предприятий имеют ограниченное применение. Если предприятие не имеет акций, не выплачивает по ним дивиденды, или на акции отсутствует спрос, то

для оценки цены собственного капитала эти формулы становятся неприменимыми, в противном случае придется признать несуществующей цену собственного капитала, что является абсурдом. Отсутствие акций, дивидендов, спроса на акции и т.п. могут снизить цену за капитал, но не свести к нулю.

Некоторые способы расчета цены собственного капитала аграрных коммерческих предприятий рассмотрим более подробно.

По мнению Бланка И.А. [1] цена собственного капитала рассчитывается следующим образом:

1) традиционный расчет:

$$Цск = \frac{ЧПа}{СКс} \times 100, \quad (1)$$

где Цск – цена собственного капитала, %;

ЧПа – чистая прибыль, выплаченная дивидендами, тыс. руб.;

СКс – средний размер собственного капитала, тыс. руб.

2) расчет цены дополнительно привлекаемого акционерного капитала за счет эмиссии привилегированных акций (ЦСКпр):

$$ЦСКпр = \frac{Дпр \times 100}{Кпр \times (1 - ЭЗ)}, \quad (2)$$

где Дпр – сумма дивидендов, предусмотренных к выплате;

Кпр – сумма собственного капитала, привлекаемого за счет эмиссии привилегированных акций;

ЭЗ – затраты по эмиссии акций.

3) расчет цены привлечения дополнительного капитала за счет эмиссии акций (ЦСКпа):

$$ЦСКпа = \frac{Ка \times Дпа \times ПВт \times 100}{Кпа \times (1 - ЭЗ)}, \quad (3)$$

где Ка – количество дополнительно эмитируемых акций;

Дпа – сумма дивидендов, выплаченных на одну простую акцию, %;

ПВт – планируемый темп выплат дивидендов;

Кпа – сумма собственного капитала, привлеченного за счет эмиссии простых акций.

Метод дивидендов (данного метода, например, придерживается Гаврилова А.Н. [71], Лапуста М.Г. [8]):

1) расчет цены выпуска обыкновенных акций в качестве источников финансирования деятельности организации (k_s):

$$k_s = \frac{D}{P_o} \times 100\%, \quad (4)$$

где P_o - рыночная цена обыкновенной акции;

D – величина выплаченного дивиденда.

2) расчет цены выпуска привилегированных акций в качестве источников финансирования деятельности организации (k_p):

$$k_p = \frac{D}{P_n} \times 100\%, \quad (5)$$

где P_n – цена размещения привилегированных акций;

D – величина фиксированных дивидендных выплат.

Метод "Роста дивидендов" или модель Гордона [7]:

$$Ц_{ск} = \frac{Див1A \times (1 + g)}{r - g}, \quad (6)$$

где g – постоянный темп роста, %;

r – требуемая норма доходности по простым акциям для акционеров, %.

Метод "Модель оценки капитальных активов (САРМ)" [7]:

$$Ц_{ск} = Д_{безр} + Приск = Д_{безр} + \beta \times (Д_{сред} - Д_{безр}), \quad (7)$$

где $Д_{безр}$ – уровень доходности безрисковых вложений;

$Приск$ – премия за риск;

$Д_{сред}$ – среднерыночный уровень доходности.

Метод доходов или доходный подход (например, Лапушта М.Г. [8]):

1) основной вариант:

$$k = \frac{EPS}{P}, \quad (8)$$

где EPS (EarningsperShare) – прибыль, приходящаяся на акцию;

P – рыночная цена акции.

2) упрощенный способ:

$Ц_{ск} = \text{Чистая прибыль} / \text{Собственный капитал}$.

По мнению Ухиной О.И. [5] расчет цены собственного капитала следует производить с учетом стоимости земельных долей или без таковой:

1) без земельных долей:

$$Ц_{ск}, \% = \frac{ЧП - Р_{соц} - Пдо}{СК}, \quad (9)$$

где $ЧП$ – чистая прибыль, руб.;

$Р_{соц}$ – расходы по содержанию социальной сферы, непокрытые доходами, руб.;

$Пдо$ – срочные платежи по долговым обязательствам, руб.;

$СК$ – собственный капитал, руб.

2)

3) с земельными долями:

$$Ц_{ск}, \% = Ц_{зд} \times \frac{Сз}{СК} + Ц_{ск(без_земельных_долей)} \times \frac{СК(без_Сз)}{СК}, \quad (10)$$

где $Ц_{зд}$ – цена земельных долей, %;

$Сз$ – стоимость земли, руб.;

$СК$ (без $Сз$) – собственный капитал без стоимости земли, руб.

Ломакина Т.П и Гукова А.В. [3] считают, что цену собственного капитала требуется рассчитывать следующим образом:

$$\text{Цск} = \text{Тиск} / \text{СКср}, \quad (11)$$

где Тиск - транзакционные издержки собственного капитала, тыс. руб.;
СКср – средняя величина собственного капитала, тыс. руб.

Методика расчета, предложенная Т.П. Ломакиной и А.В. Гуковой [3], позволяет:

- избежать дробления капитала на отдельные компоненты - отпадает необходимость определять цену каждого элемента;
- при отсутствии дивидендов цена капитала не равна нулю.

Таким образом, расчет цены собственного капитала аграрных коммерческих предприятий до сих пор актуален, является одной из спорных и сложных задач финансового менеджмента, включающей многие аспекты решения о структуре капитала.

Список литературы

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2010. – 478 с.
2. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент. Теория и практика / В.В. Ковалев. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2015. – 1104 с.
3. Ломакина Т.П. О расчете цены собственного капитала / Т.П. Ломакина, А.В. Гукова // Финансы. – 2003. - № 9. – с. 53-55
4. Салостей С. Сколько стоит собственный капитал компании / С. Салостей // Финансовый директор. – 2011. - № 7-8. - с. 24-29
5. Ухина О.И. Рыночная специфика формирования рациональной структуры капитала аграрных коммерческих организаций: Дис...канд.экон.наук: 08.00.05 / Ухина Ольга Ивановна; Воронеж.гос.аграр.ун-т. - Воронеж, 2001. – 236 с.
6. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / под ред. Е.С. Стояновой. – 6-е изд. – М.: Изд-во "Перспектива", 2010. – 656 с.
7. Финансовый менеджмент: учебное пособие / под ред. А.Н. Гавриловой – 5-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2008. – 432 с.

8. Финансы организаций (предприятий): Учебник / М.Г. Лапуста, Т.Ю. Мазурина, Л.Г. Скамай. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 575 с.

УДК 336

С.Н. Землякова, кандидат экономических наук, доцент

В.А. Захарченко, студент

*ФГБОУ ВО «Донской государственный аграрный университет»,
Ростовская область, п. Персиановский, Россия*

СУЩНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО КРЕДИТА И КЛАССИФИКАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАЙМОВ

В статье рассмотрены понятие, задачи, сущность и классификация государственного кредита и государственных займов. Рассмотрены основные отличия государственного кредита от других видов кредита.

Государство, как субъект экономических отношений, для покрытия своих расходов привлекает не только доходы бюджета, но и дополнительные, сформированные на заемной основе, финансовые ресурсы. Уникальный способ их получения выступает государственный кредит и государственные займы, полученные путем мобилизации временно свободных денежных средств населения и хозяйственных структур.

Государственный кредит как экономическая категория выражает совокупность экономических отношений между государством (в лице органов власти), с одной стороны, и другими экономическими субъектами (физическими и юридическими лицами, зарубежными субъектами) – с другой, по поводу получения займов, предоставления ссуд или гарантийного обеспечения. Государство как субъект экономических отношений может выступать в роли: заемщика, кредитора или гаранта.

К основным задачам государственного кредита относятся:

- финансирование бюджетного дефицита;
- проведение международной и региональной финансово-кредитной политики;

- поддержка социально-приоритетных секторов и видов деятельности.

Субъектами государственного кредита является государство, иностранные государства, международные кредитно-финансовые институты, граждане и юридические лица. Объектом кредитных отношений является ссуженная стоимость, передаваемая государству или государством на условиях возвратности, срочности и платности.

В рамках государственного кредита за государством, чаще всего, закрепляется роль заемщика, осуществляя которую образуется государственный долг.

Государственные заимствования Российской Федерации – государственные займы, осуществляемые путем выпуска государственных ценных бумаг, кредиты от других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, кредитных организаций, иностранных государств, включая целевые иностранные кредиты, международных финансовых организаций, иных субъектов международного права, иностранных юридических лиц, по которым возникают долговые обязательства Российской Федерации[3].

Под государственными заимствованиями субъектов Российской Федерации понимаются государственные займы, осуществляемые путем выпуска государственных ценных бумаг, кредиты, привлекаемые от других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, кредитных организаций, иностранных банков и международных финансовых организаций, по которым возникают долговые обязательства Российской Федерации.

Государственные заимствования Российской Федерации и субъектов Российской Федерации могут быть внутренними и внешними. Под государственными внутренними заимствованиями Российской Федерации (или субъекта Российской Федерации) понимаются государственные займы, осуществляемые путем выпуска государственных ценных бумаг и кредиты по которым возникают долговые обязательства, выраженные в валюте Российской Федерации.

Государственные заимствования в России могут быть двух видов:

- государственные заимствования Российской Федерации;

- государственные заимствования субъектов Российской Федерации.

Государственный кредит отличается от других видов кредита, тем, что в отличие от банковского кредита, предоставляющий конкретные ценности – товары на складе, незавершенное производство, государственный кредит использует все имущество, находящееся в его собственности. Также источником погашения государственного кредита выступают средства бюджета, тогда как банковский кредит используют для производительности капитала, служащий для погашения и выплаты процента. Государственный кредит берут на срок от одного года до тридцати лет, а при банковском возврат ссуды строго регламентирован и нарушение влечет санкции, повышение процентов[1].

Государственный кредит подразделяется на внутренний и внешний (международный). Внутренний государственный кредит заимствуют у резидентов, а внешний – у не резидентов.

В зависимости от заемщика государственные займы делятся на федеральные, региональные и муниципальные, то есть занимают органы власти всех уровней, но основная часть займов осуществляется федеральным правительством.

В зависимости от инвесторов займы подразделяют на реализуемые: только среди населения, только среди юридических лиц, универсальные – среди физических и юридических лиц и специальные, предназначенные к размещению в страховых и пенсионных фондах[5].

По характеру обращения займы бывают рыночные – свободно продающиеся и покупающиеся, и нерыночные – без возможности менять владельца и не подлежащие обращению на рынке ценных бумаг.

В зависимости от сроков привлечения средств государственные займы могут быть краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (от 1 года до 5 лет) и долгосрочными (свыше 5 лет).

Государственные займы классифицируются по ряду признаков:

- по заемщикам (эмитентам);
- по кредиторам (инвесторам);
- по способу обращения на рынке;
- по срокам погашения;

- по технологии эмиссии;
- по форме выплаты дохода;
- по методам размещения;
- по форме выплаты дохода;
- по методу определения дохода;
- по обеспеченности долговых обязательств;
- по способу погашения задолженности.

Государственные займы могут быть оправданы лишь в случае, если они эффективно используются. Например, если на привлеченные государством средства строится железная или автомобильная дорога, способная быстро окупиться. Но если займы используются неэффективно, бремя их выплаты ложится на налогоплательщиков, причем не только ныне живущих, но и последующих поколений[4].

Поэтому накопление государственного долга — это моральная проблема. Увеличивая долг, одно поколение перекидывает свои проблемы на другое и живет за его счет.

Государственный кредит влияет на важные макроэкономические показатели развития страны. Здесь обнаруживается тесная взаимосвязь между этими показателями и проводимой государством денежно-кредитной, бюджетно-налоговой и валютной политикой. Мобилизуемые с помощью государственного кредита средства носят антиципированный характер и являются не чем иным, как изъятыми вперед налогами. В макроэкономическом аспекте государственный кредит может иметь весьма неблагоприятные последствия в случае неверно выбранной стратегии и тактики его использования как финансового инструмента управления экономикой страны. В этом случае неизбежен мультипликативный эффект роста финансово-кредитной зависимости государства от кредиторов (как внутренних, так и внешних)[2].

Государственный кредит способствует правильной организации сбережений, является источником увеличения денежных доходов держателей государственных ценных бумаг и вкладчиков банков, создает условия для большей сбалансированности доходов и расходов населения, организаций, предприятий и государственного бюджета, является одним из решающих факторов стабилизации денежного обращения и

проведения эффективной кредитно-эмиссионной и валютной политики.

Главное же, для чего используется государственный кредит в макроэкономическом смысле, — покрытие дефицита бюджета. Этой же цели может служить эмиссия денежных знаков. Однако давно доказано, что госкредит значительно эффективнее для балансирования доходов и расходов бюджета. Государственные займы временно сокращают платежеспособный спрос населения и хозяйствующих субъектов, регулируют натурально-вещественные и стоимостные пропорции. Тем самым оптимизируется масса денег в обращении.

Список литературы:

1. Нешиной А.С. «Финансы и кредит»: Учебник 7-е издание, перераб. и доп. / А.С. Нешиной. – М.: Издательская торговая корпорация «Дашков и Ко», 2012. – 572с.
2. Бабич А.М. Финансы. Денежное обращение. Кредит: учебник / А.М. Бабич, Л.Н. Павлова. – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2014 г. – 687 с.
3. Сущность и классификация государственного кредита [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.funansust.ru>, свободный.
4. Государственный кредит [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.grandars.ru>, свободный.
5. Деньги, кредит, банки: учебник /Под ред. О.И. Лаврушина. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2014 – 560 с.

УДК 338.43.02

Ж.Б. Рахимов, аспирант

АНОО ВО «Воронежский экономико-правовой институт», г. Воронеж, Россия

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК НА ОСНОВЕ СТРАТЕГИИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

В статье рассмотрены вопросы развития предприятия АПК в системе политики импортозамещения. В рамках произведенных

исследований авторы выявили необходимость совершенствования собственного производства, как при помощи государства, так и с привлечением инвестиций со стороны.

Импортозамещение в сельском хозяйстве и пищевой промышленности России становится наиболее популярной темой на фоне введенного указом Президента Российской Федерации от 06 августа 2014 года № 560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» продовольственного эмбарго.

Импортозамещение не решает проблему зависимости страны от поставок продовольствия, этот процесс призван создать для отечественных производителей условия для догоняющего развития (иногда ценой установления протекционизма на несколько лет) ради того, чтобы добавленная стоимость продуктов питания, потребляемых на внутреннем рынке, создавалась внутри страны [1].

Вслед за этапом импортозамещения, как показывает опыт зарубежных стран, следует этап экспансии наиболее конкурентных отраслей пищевого комплекса за пределы локального рынка и развитие экспорта. Импортозамещение не является идеей, возникшей в моменте (в случае России – благодаря введению «антисанкций»), а должно быть частью последовательной аграрной политики страны.

В анализе потенциала и целесообразности импортозамещения необходимо исходить из следующих подходов [2; 4]:

- целью импортозамещения является перенос максимального количества производств продукции, которая потребляется на внутреннем рынке, в страну-потребитель;
- в стране должны существовать условия для развития производства, аналогичного импортному, сравнимого по затратам на основные виды ресурсов с учетом транспортных расходов;
- в течение периода проведения государственной политики по импортозамещению могут временно создаваться условия для защиты рынка с целью привлечения инвесторов в отрасль.

Следует отметить, что нехватка отечественного сельскохозяйственного сырья является одним из главных факторов, сдерживающих импортозамещение в секторе переработки

(пищевой промышленности), то есть приводит к импорту более дорогой продукции с высокой добавленной стоимостью.

В современных условиях социально-экономического развития импортозамещение представляет собой важнейшую стратегическую задачу агропромышленного комплекса (АПК) страны. Проведение политики импортозамещения стимулирует развитие отечественного производства предприятиями АПК, способствует рационализации импорта продовольственных товаров. При этом реализация стратегии импортозамещения предполагает применение государством различных форм и методов стимулирования отечественного АПК и повышения его конкурентоспособности на внешнем рынке.

Для механизма управления процессом импортозамещения, нами видится, необходимость создания системных механизмов, которые обеспечивают самоорганизацию данного процесса и включают в себя конкретные механизмы выявления и отбора проектов и предприятий, наиболее перспективных с точки зрения импортозамещения, механизмы обеспечения доступности финансовых инструментов, вывода продукции на рынок и обеспечения предприятий заказами.

Основой импортозамещения являются устойчиво функционирующие предприятия. Поэтому важнейшим вопросом является не столько создание новых производств, сколько разработка механизмов, обеспечивающих устойчивость работы уже имеющихся производств, вокруг которых могут создаваться малые и средние сателлитные производства, включенные в единые технологические цепочки, либо производства, размещающиеся на площадях и инфраструктуре работающих крупных предприятий АПК [5]. То есть речь идет о создании некоего комплексного механизма (инструмента), который может быть применен к любому региону и любому предприятию. Понятно, что создать универсальный механизм стимулирования импортозамещения, который одинаково успешно работал бы в любом регионе и в любой отрасли, невозможно. Но определенная общая схема, определяющая общую логику действий, должна быть. И в ней должны участвовать и все уровни власти, и бизнес-структуры, и сами предприятия АПК. Но здесь важно сразу четко разделить, кто за что отвечает. Сам механизм может носить достаточно простой «рамочный» характер (Рисунок 1).

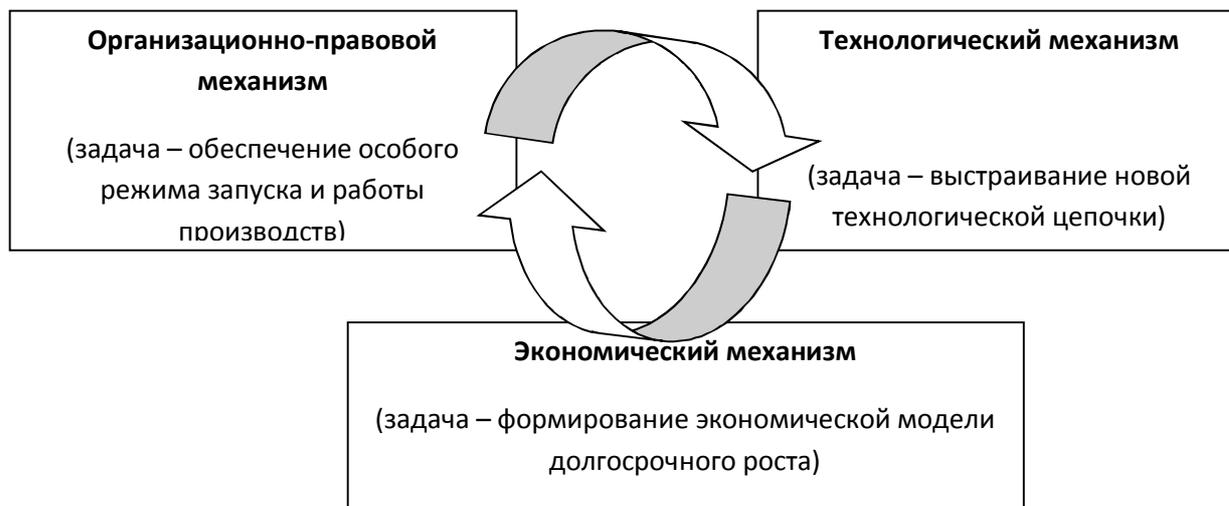


Рисунок 1 – Оптимальный механизм реализации политики импортозамещения

Конечно, эффективность реализации политики импортозамещения в реальном секторе экономики России во многом зависит от уровня учета специфики, возможностей, ресурсного потенциала и специализации определенного региона деятельности предприятия АПК в условиях импортозамещения. В качестве объяснения выступает тот факт, что Российская Федерация, интегрированная в мировое экономическое сообщество, не может быть полностью изолированной от применяемых в мире технологий и, соответственно, ориентированной на «абсолютное» импортозамещение.

В рамках повышения эффективности политики импортозамещения на государственном уровне проводится ряд процедур, направленных на развитие отечественной экономики в рамках введенных санкций [3]. Правительством разработан стратегический план мероприятий. Планом импортозамещения предусматривается корректировка индикаторов и ресурсного обеспечения Госпрограммы развития сельского хозяйства, а также реализация мероприятий по таможенно-тарифному регулированию, фитосанитарному и ветеринарному контролю (надзору), земельной политике и международному сотрудничеству.

В Госпрограмму внесены изменения, предусматривающие выделение новых приоритетных направлений развития АПК, а также с учетом необходимого импортозамещения дополнительные

объемы ресурсного обеспечения в объеме 568,2 млрд. руб. на 2015-2020 годы, в том числе 20,0 млрд. руб. на 2015 год, что позволит за период с 2015 по 2020 год заместить объем импортной продукции на сумму 1,3 трлн. руб.

Выделение данных бюджетных ассигнований, согласно расчетам Минсельхоза России, позволит к 2020 году обеспечить увеличение производства по:

- мясу скота и птицы около 10 млн. тонн, что уменьшит поставки импортной продукции на 67,8%;

- молоку до 33,5 млн. тонн, что уменьшит поставки импортной продукции на 29,9%;

- овощам до 16,5 млн. тонн, что уменьшит поставки импортной продукции на 70,3%;

- плодово-ягодной продукции (без винограда) до 3,8 млн. тонн, что уменьшит поставки импортной продукции на 20,0%;

- винограду до 0,7 млн. тонн, что уменьшит поставки импортной продукции на 54,6 процента.

По отдельным видам продукции: зерну, картофелю, растительному маслу и сахару достигнут необходимый уровень продовольственной самообеспеченности, установленный Доктриной продовольственной безопасности Российской Федерации.

Прежде всего, как отмечают аналитики, правительству России предстоит большая работа в области стимулирования государственно-частного партнерства в АПК. Это может выражаться, например, в инвестиционных вопросах, в логистике, в обмене опытом. К тому же, полагают аналитики, развитие государственно-частного партнерства может способствовать снижению бюджетной нагрузки. Экономика агропромышленного комплекса России во многом зависит от эффективности транспортной инфраструктуры. Многие из поставщиков сельскохозяйственной продукции попросту не имеют возможности взаимодействовать с потребителями или хотя бы с посредниками, готовыми предложить рентабельные условия сотрудничества, в силу низкой доступности транспортных коммуникаций. Собственно, одно из ключевых направлений финансирования в рамках затребованной Минсельхозом суммы в размере 600 млрд руб. (Рисунок 2) на развитие импортозамещения.

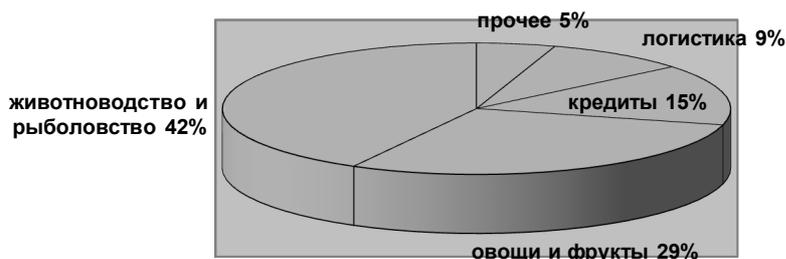


Рисунок 2 – Дополнительные средства на программу развития сельскохозяйственных предприятий

Вместе с тем, по нашему мнению, даже если правительство России сможет выделить средства, которые запросило Министерство агропромышленного комплекса, развитие страны в силу несовершенства системы может осуществляться недостаточно быстрыми темпами.

В рамках действующей правительственной доктрины Россия должна снизить свою зависимость, в частности, в области импорта молока, до 30%, то есть своими силами производить 70% продукта. Аналогичных показателей нужно достичь и по мясу, обеспечить полную независимость по картофелю, на 50% - по винограду. Можно отметить тот факт, что по растительному маслу, а также сахару продовольственная безопасность, как свидетельствуют данные в ряде источников, достигнута практически полная. Так или иначе, как считает ответственное за развитие сельского хозяйства Министерство, агропромышленного комплекса, преимущественно зависящего от импорта, в РФ быть не должно.

Для повышения конкурентоспособности предприятий АПК применяют кластерный подход. Основными задачами кластеров АПК можно назвать привлечение в экономику региона инвестиций, формирование, развитие и совершенствование кадрового потенциала путем преобразования системы профессионального образования, внедрение результатов НИОКР, реформирование и модернизация существующих производств. Предприятия – участники организованного кластера АПК имеют возможность привлечения ресурсов с целью реализации совместных международных проектов, тем самым, повышая конкурентоспособность своих предприятий. Тем самым, данный

механизм также позволяет эффективно реализовывать политику импортозамещения в современных условиях развития экономики.

Создание и эффективное функционирование предприятий АПК на основе кластерного подхода предполагает наличие современной высокотехнологичной промышленной зоны для размещения сельскохозяйственных и промышленных производств на территории инфраструктуры кластера с задачей выпуска конкурентоспособной современной продукции не только для внутреннего, но и для внешнего рынка.

Таким образом, реализация предприятиями АПК программы импортозамещения, конечно, возможна. Естественно, этот процесс не предполагает быстрого перехода на только отечественную продукцию - данная стратегия займет достаточно длительный период времени. Однако проведенный анализ свидетельствует о повышающемся уровне развития собственной экономики, тем самым, способной «прокормить» государство, минимально прибегая к продукции из внешнего рынка. При правильной разработке и внедрении механизма импортозамещения предприятия АПК смогут эффективно функционировать, развиваться с устойчивой конкурентоспособностью.

Список литературы

1. Ахмедов А.Э. Государственное регулирование агропромышленного производства в условиях реализации политики импортозамещения / А.Э. Ахмедов, М.А. Шаталов, И.В. Смольянинова // Регион: государственное и муниципальное управление. 2015. № 1. С. 1.

2. Баутин В.М. Интеграция предприятий пищевой промышленности и сопряженных отраслей на основе кластерного подхода / В.М. Баутин, М.А. Шаталов // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. 2015. № 1 (63). С. 210-216.

3. Мычка С.Ю. Финансовые аспекты введения санкций США и Евросоюза для экономики России / С.Ю. Мычка // Территория науки. № 4. С. 51-53.

4. Шаталов М.А. Проблемы развития интеграционных процессов в агропромышленном комплексе / А.Э. Ахмедов, М.А. Шаталов, Б.О. Блащенко // Научно-исследовательские публикации. 2015. № 16 (20). С. 44-49.

5. Шаталов М.А. Организационно-экономические аспекты кластерного развития предприятий АПК / М.А. Шаталов, С.Ю. Мычка // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. 2014. Т. 2. № 5-3 (10-3). С. 459-463.

УДК 334.784:336

Ю.В. Ткачева, кандидат экономических наук, старший преподаватель

П.И. Сахно, магистр

ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I», г. Воронеж, Россия

ФИНАНСОВАЯ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ В СИСТЕМЕ КОРПОРАТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Устойчивое функционирование корпоративных структур невозможно без соблюдения основных правил организации и ведения бизнеса. Несоблюдение принципов коммерческого расчета, в конечном счете, всегда приводят к банкротству и краху. Но часто даже финансово состоятельные структуры создают предпосылки для разбалансирования финансового механизма и развития кризисов.

Финансовая несостоятельность – является важным явлением рыночной экономики. С одной стороны – угроза возможного банкротства выступает критерием необходимости поддержания эффективности деятельности на высоком уровне, а с другой – само признание данного факта является показателем низкого качества менеджмента и возможности запуска механизмов перераспределения собственности. Несостоятельность является также признанным инструментом механизмов перераспределения собственности, а общая ограниченность ресурсов приводит к активизации агрессивной форме захватов контроля при их реализации. Если коммерческая организация находится в хорошем финансовом состоянии, а показатели финансовых результатов имеют позитивную динамику, то она является состоятельной. В

условиях субъективного интереса даже незначительные нарушения имеют серьезные финансовые последствия в перспективе в результате поддержки внешнего или внутреннего фактора их развития. Поэтому важной задачей руководства является недопущения развития кризисных тенденций деятельности предприятий и обеспечение их устойчивости и безопасности.

В литературе сложилось мнение, что финансовую устойчивость и несостоятельность можно оценить количественно. Так для диагностики несостоятельности, а также для системы ранжирования и группировки организаций выделены показатели идентификации стратегической, краткосрочной и операционной несостоятельности [4], для оценки динамики которых можно использовать интегрированный критерий, что отражено на рисунке 1.

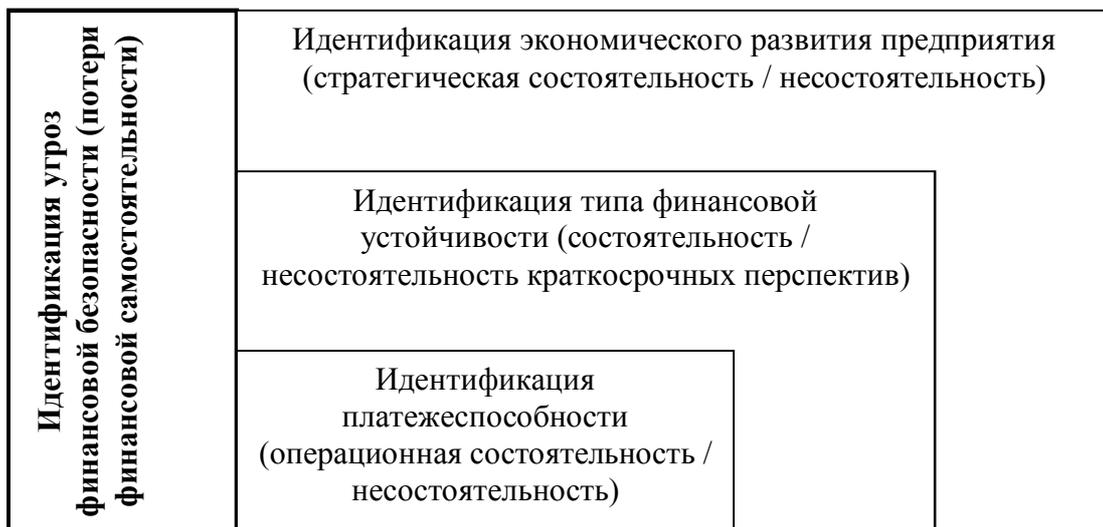


Рис. 1. Система идентификации несостоятельности предприятий

Особое внимание при диагностике финансовой несостоятельности следует уделять определению угроз потери финансовой самостоятельности, что является на наш взгляд главным условием обеспечения финансовой безопасности.

Если финансовую устойчивость предприятия можно поддерживать на основе постоянного мониторинга, используя, например, матричную модель [3], то безопасность отношений, несмотря на проявление её в финансовых показателях, необходимо контролировать априорно. Несмотря на то, что существуют количественные критерии контроллинга степени опасности [1], а также базовые критерии возможности законодательного

регулирования [4], приведенные в таблице 1, полагаем, что система идентификации финансовой безопасности требует развития и совершенствования.

Практически доказано более раннее проявление качественных характеристик, до их чувствительного порога, выраженного динамикой количественных показателей [2]. Следовательно, для обеспечения финансовой безопасности необходимо осуществлять контроль качества формирования финансовых отношений на предмет потенциальных угроз. Практический опыт по их основным направлениям отражен в оценках практиков [5], но редко отражается в систематизированной форме.

Таблица 1. Индикаторы угроз потери финансовой самостоятельности предприятий [4]

Показатели	Алгоритм расчёта	Комментарий
Индикаторы финансовой безопасности сельскохозяйственных предприятий		
Угроза рейдерства (векторный показатель)	Качественные факторы ведения деятельности	Институт перераспределения собственности может спровоцировать банкротство или проявиться через него, поэтому необходима оценка совокупного влияния индо- и эндогенных факторов
Угроза банкротства (базовые показатели)	Отсутствие просроченной задолженности или прироста долговых обязательств более чем на 100 тыс. руб.	Невыполнение условий свидетельствует о возможных судебных санкциях и возникновении угрозы банкротства
	Период оборачиваемости кредиторской задолженности (должен быть менее 90 дней)	Определяет платежную дисциплину предприятия
	Коэффициент независимости: рассчитывается, как частное от деления собственного капитала на валюту баланса (нормативное значение более 0,6, а критическое – менее 0,44)	Показывает степень автономности и угрозу для финансовой устойчивости предприятия

Такие угрозы формируются прежде всего в финансовых отношениях корпорации, поэтому необходимо выполнять следующие рекомендации:

- Не следует приобретать особенно привлекательные активы и участвовать в сомнительных рискованных операциях, что в первом случае формирует повышенный интерес к их захвату с целью последующей продажи, а во втором влечет риск потери контроля в результате законодательных и административных мер;
- Производить постоянную переоценку активов и не

занижать капитализацию предприятия. Отсутствие переоценки активов ведет к формированию потенциально заниженной цены, что формирует дополнительный излишний интерес недобросовестных покупателей. А если сумма уставного капитала не соответствует стоимости чистых активов компании, есть вероятность быстрой скупки акций, совокупная цена которых далека от реальной стоимости всего бизнеса;

- Особенно грамотно вести учредительные документы, реестры акционеров и хранить их должным образом, избегать необдуманного использования шаблонных форм, формального отражения деталей управления данной компанией и содержания устава, сохранять корпоративную тайну. Нарушения этой рекомендации может привести к отсутствию рычагов управления кризисной ситуацией и разглашениям ценной корпоративной информации;

- Регулярно, в срок и в полном объеме осуществлять корпоративные процедуры: годовые собрания, публиковать информацию, обязательную к раскрытию эмитентом, платить дивиденды акционерам, контролировать исполнение решение ОСА советом директоров или исполнительным органом. Это позволит избежать лишних проверок ФСФР и крупные штрафы.

- Сокращать количество миноритариев и заботится о выкупе акций у членов трудового коллектива, что блокирует их неконтролируемую скупку. Особенно это опасно, если владелец компании – единственный крупный акционер, но его пакет не является блокирующим. Скупив акции у данных владельцев, можно впоследствии получить контрольный пакет акций.

- Избегать долгосрочных внутренних корпоративных конфликтов, как на уровне акционеров, так и в трудовом коллективе. Отсутствие механизмов сглаживания снижает финансовые результаты деятельности организации и влечет потерю устойчивости, необходимой для обеспечения безопасности;

- Контролировать объем и динамику прироста кредитных обязательств, состояние расчетов, а также факты покупки корпоративных долгов. Заинтересованные субъекты могут выкупить задолженности у всех кредиторов с целью манипуляций в отношении руководства компании.

- Регулярно платить налоги, а также соблюдать требования

законодательства в этой части, в противном случае можно гарантировать череду проверок и штрафов.

- Соблюдать трудовую дисциплину на производстве, принимать на работу и увольнять сотрудников в соответствии с нормами ТК РФ, не задерживать зарплату, а также следить за состоянием пожарной, экологической, санитарной безопасности, чтобы не иметь противостояний с контролирующими структурами.

Таким образом, априорный контроль нарушений финансового механизма заложенный при формировании финансовых отношений с контрагентами является действенным и эффективным способом предотвращения качественных угроз потери самостоятельности. Несмотря на простоту указанных положений, их соблюдение имеет большое текущее и перспективное значения для обеспечения безопасности деятельности коммерческих организаций.

Список литературы

1. Запорожцева Л.А. Контроллинг финансовой безопасности сельскохозяйственного предприятия / Л.А. Запорожцева Л.А. // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. - 2012. - № 4 (35). - С. 142-148.

2. Ковалев, В.В. Управление финансами / В.В. Ковалев. – М. : Пресс, 1998. – 160 с.

3. Круш, З.А. Внутренний финансовый мониторинг : матричная модель / З.А. Круш , Л.А. Запорожцева // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2006. - № 10. - С. 51-54.

4. Круш З.А. Инновационный подход к диагностике финансовой несостоятельности сельскохозяйственных предприятий (статья) / З.А. Круш, Ю.В. Ткачева // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2010. – № 5. – С. 61-65.

5. 15 надежных способов привлечь внимание рейдеров // Справочник по корпоративному управлению Вестник.ру [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.vestnikao.ru/article/>

А.В. Брякина, кандидат экономических наук, доцент

Е.Ю. Давыдова, кандидат экономических наук, доцент

АНОО ВО «Воронежский экономико-правовой институт», г. Воронеж, Россия

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНЫХ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

В данной статье рассматриваются некоторые аспекты формирования эффективных интегрированных структур агропромышленного комплекса. Приводятся основные модели агропромышленной интеграции. Указываются формы проявления и описывается природа возникновения кумулятивного эффекта вследствие формирования интегрированных хозяйственных образований.

Агропромышленный комплекс (АПК) является крупнейшим межотраслевым комплексом. Он объединяет несколько отраслей экономики, направленных на производство и переработку сельскохозяйственного сырья и получения из него продукции, доводимой до конечного потребителя. Также включает сельское хозяйство как основную составляющую и отрасли промышленности, тесно связанные с сельскохозяйственным производством, осуществляющие перевозку, хранение, переработку сельскохозяйственной продукции, поставку ее потребителям, обеспечивающие сельское хозяйство техникой, химикатами и удобрениями, обслуживающие сельскохозяйственное производство [1, С. 25].

Агропромышленная интеграция выступает одной из форм агропромышленного взаимодействия. Следует отметить, что при этом сама агропромышленная интеграция представлена многообразными формами. Так, основными моделями агропромышленной интеграции за рубежом являются:

- интегрированные агропромышленные формирования, созданные путем объединения капиталов и труда юридических и физических лиц (корпорации, кооперативы и т.д.);

- контрактная система взаимоотношений между сельскохозяйственными товаропроизводителями, перерабатывающими, сбытовыми и другими организациями;

- комбинаты, где технологический цикл производства, переработки и реализации продукции конечному потребителю проходит полностью;

- холдинговые компании;

- объединения, которые были созданы без образования дополнительного юридического лица, возглавляемые фирмой-интегратором, осуществляющей связи с другими участниками на контрактной основе либо путем участия в формировании их собственности [3, С. 255].

Определение проблемных зон в сфере функционирования интегрированных хозяйственных образований выступает своеобразной точкой бифуркации, поскольку позволяет рассматривать различные альтернативные варианты его развития.

Учитывая тот факт, что формирование интегрированных хозяйственных образований на практике происходило путем объединения предприятий пищевой промышленности с другими предприятиями и организациями АПК, дальнейшее развитие интеграционных отношений внутри отрасли, продуктовых подкомплексов и всего АПК в целом является консервативным и не соответствует потребностям отраслевых экономических систем современной формации. Объединение предприятий пищевой промышленности с образовательными учреждениями, занимающимися подготовкой специалистов требуемой квалификации, разработка научных рекомендаций по совершенствованию организации и управления предприятиями пищевой промышленности являются новыми и наиболее предпочтительными направлениями в развитии интегрированных хозяйственных образований. По нашему мнению, выбор формы интегрированного хозяйственного образования должен быть следующим этапом в последовательности действий, формирующих механизм создания интегрированных структур, независимо от направления институционального совершенствования интегрированных хозяйственных образований пищевой промышленности, что в дальнейшем способствовало бы организационному совершенствованию.

Необходимо сказать, что желательным результатом практического применения в управлении механизма создания интегрированных хозяйственных структур в пищевой промышленности должно стать формирование интегрированной структуры, которая способна создать наиболее благоприятные условия для достижения целей интеграционного объединения и получения синергетического эффекта. При условии формирования оптимальной организационной структуры входящим в их состав предприятиям и организациям остается лишь поддерживать контрольные значения индикаторов управления интеграционными процессами. При отсутствии указанной поддержки менеджментом образования должно быть принято решение о возвращении на этап выявления стратегических возможностей развития интегрированного объединения и дальнейшее повторение данной итерации до полного достижения целей развития интегрированного хозяйственного образования.

Согласно мнению авторов, использование указанного механизма должно обеспечить достижение интегрированным хозяйственным образованием в целом и его участниками стратегического преимущества и получения кумулятивного (совокупного) эффекта, проявления которого будут обусловлены следующими аспектами:

- 1) диверсификация бизнеса посредством освоения выпуска новой продукции, а также выхода на новые рынки;
- 2) достижение синергетического эффекта вследствие повышения доступности ресурсов, экономии на масштабе, снижения транзакционных издержек, повышения капитализации, получения налоговых льгот, обеспечении замкнутости технологического цикла;
- 3) рост эффективности управления за счет мотивации и стимулирования менеджеров, совершенствования системы планирования, ротации управленческих кадров.

Обеспечить достижение интегрированным формированием стратегического преимущества и получения кумулятивного (совокупного) эффекта – это основная цель применения механизма формирования интегрированных структур (таблица 1).

Таблица 1 Форма проявления и природа возникновения кумулятивного эффекта вследствие формирования интегрированных хозяйственных образований

Форма проявления кумулятивного эффекта	Источники возникновения кумулятивного эффекта
Получение синергетического эффекта	<ul style="list-style-type: none"> - повышение доступности ресурсов, в том числе информационных; - снижение транзакционных издержек; - экономия на масштабе; - повышение капитализации; - налоговые льготы; - обеспечение замкнутости технологического цикла
Диверсификация бизнеса	<ul style="list-style-type: none"> - выход на новые рынки; - освоение выпуска новой продукции
Повышение эффективности управления	<ul style="list-style-type: none"> - совершенствование системы планирования и контроля за достижением плановых значений; - персональная мотивация менеджеров; - ротация управленческих кадров

Следовательно, получение синергетического эффекта, а также возможность диверсификации бизнеса и повышение эффективности управления предлагается рассматривать в качестве критериев достижения целей развития интегрированной структуры, что можно выразить следующей формулой:

$$KЭ0 = f0(Э10, \dots, Эm0), KЭ1 = f1(Э11, \dots, Эn1),$$

где $KЭ$ – кумулятивный эффект, достигаемый вследствие организационно-институционального совершенствования интеграционного объединения; i – период возникновения кумулятивного эффекта ($i=0$ – до организационно-институционального совершенствования; $i=1$ – после него); $Э$ – эффект, вызванный организационно-институциональным совершенствованием интегрированной структуры; m – первоначальная численность интегрированной структуры; n – перспективная численность интегрированной структуры [4, С. 78].

Сравнение кумулятивных эффектов позволяет сделать вывод о целесообразности и совершенствовании проводимого реформирования:

- если $KЭ1 > KЭ0$, то организационно-институциональное совершенствование целесообразно;
- если $KЭ1 \leq KЭ0$, то организационно-институциональное совершенствование не целесообразно.

По нашему мнению, разработанный механизм формирования эффективных интегрированных структур позволяет оценить перспективы развития интегрированного формирования с учетом занимаемого им положения на рынке выпускаемой продукции. В качестве альтернативного направления институционального совершенствования интегрированных формирований предлагается их субинтеграция с образовательными учреждениями, которая позволяет обеспечить удовлетворение потребностей в трудовых ресурсах необходимой квалификации и трансферт информационных технологий[4, С. 221].

В целом, обзор литературных источников позволил авторам сделать вывод о том, что предприятия пищевой промышленности вступают в интеграционные отношения с целью снижения риска, связанного со стохастическими объемами поставок на промышленную переработку сельскохозяйственного сырья, необходимостью роста конкурентоспособности продовольственных товаров и предприятий их выпускающих и стихийностью рынка продовольствия. Как отмечалось выше, формирование интегрированных хозяйственных образований представляет собой объективный процесс, в результате которого появляются гарантированный сбыт и четкие ориентиры в производственной деятельности, устраняются посредники и сокращаются издержки [3, С. 56]. Заметим, что участники интегрированных образований, с одной стороны, должны стремиться к повышению качества выпускаемой продукции, а с другой, – получать дополнительные возможности для роста качества. Таким образом, увеличиваются возможности развития производственной базы, внедрения передового опыта и научных разработок, а также оперативного реагирования на изменения рыночной конъюнктуры.

Список литературы

1. Давыдова Е.Ю. Перспективы формирования инновационной и инвестиционной политики агропромышленного комплекса [Текст] / Е.Ю. Давыдова, В.Ю. Хворостян // Сборник материалов II Международной научно-практической конференции «Проблемы современных экономических, правовых и естественных наук в России» (21-23 марта 2014 г.). Т.2. – Воронеж, ВЭПИ. – 2014. – С. 24-27.

2. Давыдова Е.Ю. Место и роль малого предпринимательства в развитии региона (на примере Воронежской области) [Текст]// Экономика и социум. – 2014. – 1-1 (10). – С. 465-468.

3. Брякина А.В. Инструментальное обеспечение индикативного управления предприятиями пищевой промышленности и его совершенствование / А.В. Брякина, Н.В. Сироткина // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. – 2013. - №3. – С 56-60

4. Брякина А.В. Процедура индикативного управления предприятиями пищевой промышленности / А.В. Брякина, Н.В. Сироткина // Регион: системы, экономика, управление. – 2013. - № 3. – С. 77-82

5. Брякина А.В. Перспективные направления создания региональных кластеров для совершенствования развития высших учебных заведений / А.В. Брякина, Ю.А. Ахенбах // Сборник статей и тезисов региональной научно – практической конференции «Совершенствование системы управления вузом на современном этапе» - Воронеж. – 2011 – С. 119-121.

6. Сельскохозяйственная кооперация: теория, мировой опыт, проблемы возрождения. 2-е изд., перераб. и доп. [Текст]/ Коллектив авторов; Отв. ред. И.Н. Буздалов. – Мн.-М.: «Армита-Маркетинг, Менеджмент», 1998. – 256 с.

7. Сироткина Н.В. Механизм формирования эффективных интегрированных структур в АПК [Текст] / Н. В. Сироткина, А. А. Рублёвская // Вестник Тихоокеанского государственного университета. - № 1 (24). – 2012. – С. 221-230.

УДК 336.221:658.1:664(476)

С.В. Гудков, кандидат экономических наук, доцент
А.А. Барановская, магистрант

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В статье обозначены недостатки в области налогообложения перерабатывающих предприятий. Проведен

краткий анализ, предложены пути решения проблем и мероприятия по совершенствованию системы налогообложения.

Налоги, являясь инструментом перераспределения, призваны стимулировать или сдерживать хозяйствующие субъекты в развитии той или иной формы деятельности.

Для формирования эффективной системы налогов и сборов, которая установлена в государстве, должны быть заинтересованы как налогоплательщики, так и государство. Важными принципами налогообложения в современных экономических условиях становятся принципы равномерности и определенности.

Налогообложение предприятий в Республике Беларусь далеко не совершенно. Основными проблемами в системе налогообложения хозяйствующих субъектов являются: достаточно сложное и запутанное налоговое законодательство; многократность обложения одной и той же стоимости; довольно нелегкое и дорогостоящее администрирование; не всегда ясные и многочисленные налоговые правила. Все это может способствовать увеличению налогового бремени и расширению теневого сектора.

Не смотря на большое количество налогов, различных схем и способов их начисления и уплаты, существуют значительные недостатки в области налогообложения перерабатывающих предприятий. К этим недостаткам можно отнести: низкий уровень расчетов с бюджетом, значительный удельный вес фискальной составляющей в выручке.[2]

Налоговые платежи сильно влияют на доходы предприятия. От их суммы зависит величина выручки от реализации, затрат, дохода. Доля налоговых платежей в выручке от реализации показывает налоговую нагрузку на предприятие.

Как отдельный вид деятельности управление налогообложением на предприятии всё чаще входит в практику хозяйственной жизни. Налоговое планирование, среди способов управления налогообложением, занимает важное место. Его сущность заключается в признании за налогоплательщиком права применять все допустимые законами средства, приёмы и способы для максимального сокращения своих налоговых обязательств.

Целью грамотного налогового планирования является минимизация налоговых выплат предприятием. Налоговое планирование представляет собой сбор между различными

вариантами методов осуществления деятельности и размещения активов, направленный на достижение возможно более низкого уровня возникающих при этом налоговых обязательств.[3]

Налоговая оптимизация является текущим резервом улучшения финансовых результатов деятельности предприятий. Она характеризуется сравнительно коротким периодом осуществления и быстрым получением эффекта. За счет текущих резервов увеличивается собственный фонд накопления предприятий, используемый для создания долгосрочных факторов роста. Следовательно, посредством рационального налогового планирования можно получить дополнительные источники финансирования долгосрочных программ развития.

Определение и грамотное применение элементов учётной политики одним из направлений эффективного налогового планирования. Принятая хозяйствующим субъектом учётная политика применяется последовательно из года в год и существенно влияет на финансовые результаты организации.

Бухгалтерские приёмы, которые формируют оценку активов, порядок признания выручки от реализации и списания затрат, имеют прямую связь с налогообложением предприятия и его финансовым положением. Варьируя учётной методологией в дозволенных законом пределах, можно выбирать наиболее выгодный способ учёта. Достигается это путём формирования учётной политики с целью получения налоговой экономии за счёт уменьшения бухгалтерской прибыли и изменения сроков уплаты налога на прибыль. [2]

Планирование налоговых обязательств на предприятии осуществляется посредством воздействия на элементы налога: субъект налогообложения, налоговую базу, налоговые льготы, срок уплаты налога.

В налоговом законодательстве в последние годы произошли немалые изменения. В отношении наиболее важных для бюджетов налогов, эти изменения призваны облегчить налоговое бремя организаций, повысить их стремление к росту прибыли, легализации хозяйственной деятельности. Вследствие этого появится возможность увеличить налоговые доходы как местных, так и республиканских бюджетов. Однако, не смотря на реальные шаги по снижению налогового бремени в стране, по-прежнему происходит увеличение налоговой нагрузки на предприятия.

Значение налогового планирования для предприятий весьма велико потому, что в настоящее время в нашей стране существует правовая неопределенность, связанная с принятием новых законов и подзаконных актов, а также возможным изменением ставок и базы налогообложения по некоторым видам налогов и сборов.[3]

Решение проблем, связанных с налогообложением предприятий, возможно только при условии сотрудничества государства и налогоплательщиков. Мероприятия совершенствования системы налогообложения должны быть как со стороны государства, так и со стороны налогоплательщиков.

Прежде всего, необходимо совершенствовать правовую базу налогообложения. Также является важным достижение стабильности налогообложения и неизменность системы налогов хотя бы в течение трех лет. Необходимо более активно проводить реструктуризацию долгов перед бюджетом. При этом в ходе реструктуризации следует обращать особое внимание на отраслевые особенности товаропроизводителей.

Одними из возможных направлений совершенствования налогообложения организаций могут стать: устранение противоречий налогового и иных видов законодательства; выравнивание условий налогообложения за счёт сокращения налоговых льгот; постепенное снижение налогового бремени на предприятия и организации, перенос части налоговой нагрузки со сферы производства в сферу обращения; предоставление льгот лишь при условии полной уплаты налогов в предыдущем году.

В частности на предприятии следует проводить работу по налоговому планированию, которое позволяет не только несколько сократить налоговые обязательства, но и упростить работу работников финансовых служб.

Основным элементом налогового планирования является налоговый календарь. Он предназначен для четкого прогнозирования и контроля правильности исчисления и соблюдения сроков уплаты в бюджет требуемых налогов, а также для своевременного представления отчетности, помогает избежать задержек, влекущих за собой неизбежные штрафные санкции. [2]

На наш взгляд, грамотное использование налогового планирования в стратегии предприятия, в частности в составе финансового плана, позволит избежать дефицита средств на дату налоговых платежей и сократить расходы по выплате всякого рода

пеней и штрафов за просрочку налоговых отчислений. Кроме того, финансовый план позволит предприятию взглянуть на себя со стороны своих обязательств и источников их покрытия. Если предприятию недостает денежных средств и это зафиксировано в финансовом плане, то своевременный поиск источников позволит решить многие проблемы финансовой устойчивости предприятия.

Список литературы

1. Вылкова, Е.С. Налоговое планирование: учебник для магистров / Е. С. Вылкова. – М.: Издательство Юрайт , 2011. – 639 с.

2. Кирилова, С. С. Совершенствование налогообложения перерабатывающих предприятий/ С. С. Кирилова // Финансовые проблемы развития аграрного сектора экономики: сборник научных трудов. Мичуринск – Научоград, 2005 г. / Мичуринск: МГАУ, 2005. – С. 25–30.

3. Каломбо-Муламба, В. И. Налоговое планирование как основной метод оптимизации налоговых потоков / В. И. Каломбо-Муламба // Проблемы современной экономики: материалы III междунар. науч. Конф. Челябинск, декабрь 2013 г. С. 17-19.
УДК 338.43.02

УДК 338.43.02

С.Ю. Мычка, старший преподаватель

М.А. Шаталов, кандидат экономических наук, доцент

*АНОО ВО «Воронежский экономико-правовой институт»,
г. Воронеж, Россия*

УСТОЙЧИВЫЙ ПОДХОД РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

В данной статье рассмотрены вопросы обеспечения устойчивого развития предприятий АПК в региональном разрезе при условии реализации политики импортозамещения, предложены некоторые пути повышения уровня конкурентоспособности и рентабельности региональных предприятий АПК.

Предприятия АПК выполняют одну из важнейших задач снабжения населения государства качественными продуктами питания, соответственно, товарами первой необходимости, необходимых для жизнедеятельности человека. Любая страна формирует собственное агропромышленное производство, исходя из ресурсного потенциала. Российская Федерация, а также большинство ее регионов, имеет высокий сельскохозяйственный потенциал, учитывая климатические риски [1, с. 184].

Импортозамещение в сельском хозяйстве и пищевой промышленности России обретает все большую популярность на фоне введенного указом Президента Российской Федерации от 06 августа 2014 года № 560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» продовольственного эмбарго [3, с. 215].

Система импортозамещения пока не может решить проблему зависимости страны от поставок продовольствия, данный процесс призван создать для российских производителей условия для догоняющего развития (иногда ценой установления протекционизма на несколько лет) ради того, чтобы добавленная стоимость продуктов питания, потребляемых на внутреннем рынке, создавалась внутри страны.

Согласно постановлению Правительства РФ, принятому 7 августа 2014 г., Россия на год ввела запрет на импорт перечня сельскохозяйственной продукции и продовольствия из США, стран Евросоюза, Канады, Австралии и Норвегии. Запрет касается мяса крупного рогатого скота (свежего, охлажденного и замороженного); свинины; мяса и субпродуктов домашней птицы; соленого, сушеного и копченого мяса; рыбы, ракообразных, моллюсков и прочих водных беспозвоночных; молока и молочной продукции; овощей, съедобных корнеплодов и клубнеплодов; фруктов и орехов; колбасы, а также молокосодержащей продукции на основе растительных жиров.

В соответствии с указанным постановлением Правительства России, Минсельхозом России разработан и согласован План содействия импортозамещению в сельском хозяйстве Российской Федерации на 2014-2015 годы. Целью Плана является создание благоприятных условий для динамичного развития производства сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для

ускоренного снижения зависимости внутреннего рынка от поставок импортной продукции.

В современных условиях социально-экономического развития импортозамещение представляет собой важнейшую стратегическую задачу агропромышленного комплекса (АПК) страны. Проведение политики импортозамещения стимулирует развитие отечественного производства предприятиями АПК, способствует рационализации импорта продовольственных товаров. При этом реализация стратегии импортозамещения предполагает применение государством различных форм и методов стимулирования отечественного АПК и повышения его конкурентоспособности на внешнем рынке [2, с. 186].

Конечно, эффективность реализации политики импортозамещения в реальном секторе экономики России во многом зависит от уровня учета специфики, возможностей, ресурсного потенциала и специализации определенного региона деятельности предприятия АПК в условиях импортозамещения [4, с. 649]. В качестве объяснения выступает тот факт, что Российская Федерация, интегрированная в мировое экономическое сообщество, не может быть полностью изолированной от применяемых в мире технологий и, соответственно, ориентированной на «абсолютное» импортозамещение.

Если говорить об импортозамещении сельскохозяйственной продукции, то первым делом нужно обратить внимание на вопрос ее конкурентоспособности. При отсутствии данного фактора невозможно сформировать самодостаточный агропродовольственный рынок. Необходимо отметить, что между уровнем конкурентоспособности продукции и эффективностью производства существует прямая зависимость. Высокое качество товара удовлетворяет потребности потребителей и, следовательно, гарантирует финансовую стабильность предприятия. При этом одним из первичных процессов, которые направлены на повышение конкурентоспособности продукции и развитие сельхозпроизводителей, выступает повышение качества российских товаров.

В современных условиях импортозамещения необходимой составляющей повышения качества продукции является усиление контроля со стороны государства на всех ступенях продвижения товара к потребителю.

В Госпрограмму внесены изменения, предусматривающие выделение новых приоритетных направлений развития АПК, а также с учетом необходимого импортозамещения дополнительные объемы ресурсного обеспечения в объеме 568,2 млрд. руб. на 2015-2020 годы, в том числе 20,0 млрд. руб. на 2015 год, что позволит за период с 2015 по 2020 год заместить объем импортной продукции на сумму 1,3 трлн. руб.

Выделение данных бюджетных ассигнований, согласно расчетам Минсельхоза России, позволит к 2020 году обеспечить увеличение производства по мясу скота и птицы, молоку, овощам, плодово-ягодной продукции (без винограда), винограду [5, с. 52].

Условием увеличения эффективного устойчивого самообеспечения региона продовольствием является не только развитие региона и регионального АПК, но и от реализуемой политики, как в рамках самого региона, так и на уровне страны. Структура логической взаимосвязи развития регионального АПК представлено на рисунке 1.

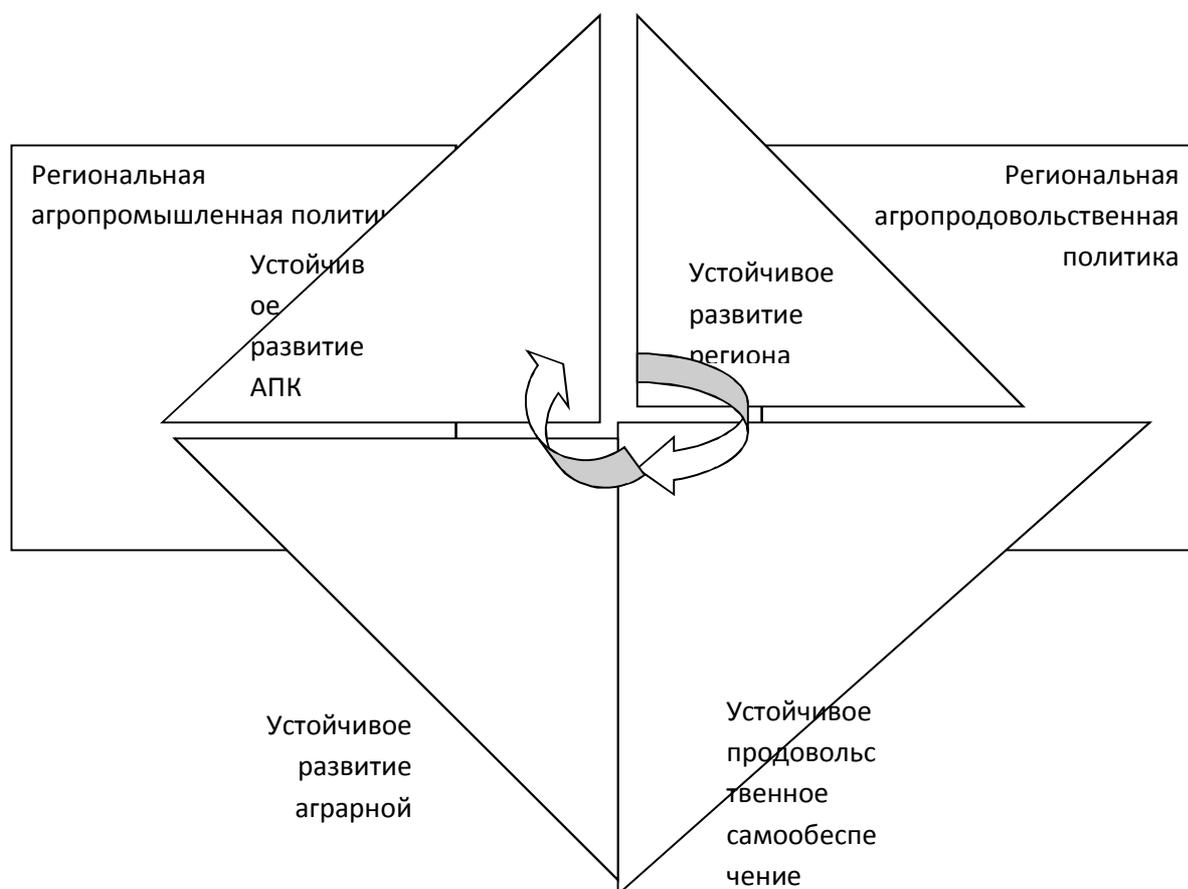


Рисунок 1. Взаимосвязь развития регионального АПК и агропродовольственной политики в системе устойчивого продовольственного самообеспечения

Так, необходимо выделить основные препятствия повышению и развитию конкурентоспособности для решения проблем импортозамещения предприятий АПК:

- отсутствие масштабной целевой господдержки;
- минимальная доля информированности предприятий АПК о существующих мерах господдержки;
- слабое стимулирование предприятиями АПК научной и инновационной деятельности;
- нехватка квалифицированных кадров, профессионалов и др.

В результате проведенного исследования можно сделать вывод, что реализация предприятиями АПК программы импортозамещения, конечно, возможна. Конечно, быстрый переход только на российскую продукцию мало осуществим. Данный процесс предполагает достаточно длительный период времени. Однако проведенный анализ свидетельствует о повышающемся уровне развития собственной экономики.

Список литературы

1. Мычка С.Ю. Организационно-экономические аспекты интеграционного развития предприятий АПК / С.Ю. Мычка, С.В. Мартынов // Начало в науке Материалы Всероссийской научно-практической конференции школьников, студентов, магистрантов и аспирантов. Уфа, 2015. С. 184-186.

2. Шаталов М.А. Обоснование механизма устойчивого развития предпринимательских структур агропромышленного комплекса / М.А. Шаталов, С.Ю. Мычка// Проблемы развития современной экономики в условиях глобальных вызовов и трансформации экономического пространства материалы международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых; п. Персиановский, 2015. С. 214-219.

3. Шаталов М.А. Механизм обеспечения устойчивого развития предприятия / М.А. Шаталов, С.Ю. Мычка, Ю.В. Лободенко // Исследования молодых ученых: экономическая теория, социология, отраслевая и региональная экономика сборник статей. Институт экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения Российской академии наук. 2014. С. 153-156.

4. Шаталов М.А. Механизмы интеграции сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий АПК на

основе кластеризации / М.А. Шаталов, Е.Ю. Давыдова, С.Ю. Мычка // Молодые ученые в решении актуальных проблем науки Материалы V Международной научно-практической конференции. Совет молодых ученых и специалистов при главе республики Северная Осетия-Алания, Министерство РСО-Алания по делам молодежи, физической культуры и спорта. Владикавказ, 2014. С. 647-650.

5. Мычка С.Ю. Финансовые аспекты введения санкций США и Евросоюза для экономики России / С.Ю. Мычка// Территория науки. № 4. С. 51-53.

УДК 332.146.2

Д.С. Клейменов ассистент

ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I», г. Воронеж, Россия

ДИАГНОСТИКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Рассматриваются вопросы оценки эффективности управления устойчивым развитием сельскохозяйственных муниципальных районов коэффициентным методом и с помощью расчета трендовых индикаторов экономического, социального и экологического состояния территории.

Необходимость изменений в экономике страны, связанных с диверсификацией и модернизацией ее структуры, обуславливает актуальность повышения эффективности работы органов исполнительной власти государства и местного самоуправления. Перед государством и муниципальными образованиями стоит задача не только поиска дополнительных ресурсов, но и рационального их использования. Рост уровня жизни населения предполагает потребность в социально-экономическом, экологическом и институциональном развитии территорий, в этих условиях на первый план выходит качество принимаемых решений по их управлению.

Административное устройство нашей страны подразумевает два уровня органов местного самоуправления любой территории. К первому относятся деление регионов на муниципальные районы и городские округа, ко второму – существование внутри муниципальных районов городских и сельских поселений. Исходя из этого, мы считаем целесообразным разделить всю территорию Воронежской области на муниципалитеты с однородной территорией, и неоднородной территорией. Таким образом:

I. К городским однородным территориям относятся:

1. Городской округ город Нововоронеж;
2. Борисоглебский городской округ;
3. Городской округ город Воронеж.

II. Муниципальные районы, в составе которых, имеются городские поселения мы предлагаем относить к муниципалитетам с неоднородной территорией. На наш взгляд социально-экономическая характеристика таких территорий в значительной мере обуславливается уровнем развития городской территории в виду концентрации населения, наличия большего числа рабочих мест, и как, следствие большего товарооборота, большего объема инвестиций, наличие большего числа предприятий.

III. Муниципальные районы, к составу которых отсутствуют городские поселения мы предлагаем считать однородными сельскими территориями:

1. Верхнемамонский муниципальный район;
2. Верхнехавский муниципальный район;
3. Воробьевский муниципальный район;
4. Каширский муниципальный район;
5. Нижнидивицкий муниципальный район;
6. Новоусманский муниципальный район;
7. Петропавловский муниципальный район;
8. Репьевский муниципальный район;
9. Терновский муниципальный район.

В целях оценки диагностики эффективности управления устойчивым развитием сельских территорий мы предлагаем использовать методику, на первом этапе которой происходит отбор относительных показателей характеризующих отдельно каждый аспект устойчивого развития территории. На втором рассчитываются трендовые индикаторы социального,

экономического и экологического состояния территории. Сводный трендовый индикатор, определенный на третьем этапе, должен позволить сделать вывод об эффективности управления устойчивым развитием.

Обращает на себя внимание факт невозможности количественного исчисления институциональных характеристик сельского муниципального района. Выявить качество взаимодействия органов местного самоуправления и населения, эффективность частно-государственного партнерства можно только опосредованным путем, через оценку устойчивого развития экологического, социального и экономического аспекта муниципалитета.

На наш взгляд, что отбор индикаторов должен осуществляться на основе следующих принципов:

1. значимости – выбранные показатели должны отражать один из ключевых процессов устойчивого развития территории, этот принцип предполагает минимизацию используемых в анализе индикаторов;

2. интерпретации – каждый индикатор должен иметь научно обоснованные нормативные значения;

3. научной обоснованности – выбор индикатора должен быть рациональным, закономерным, теоретически обоснованным;

4. сопоставимости – результаты расчета отобранной группа показателей должны быть сопоставимы с эконометрическими моделями для измерения, оценки и прогноза развития ситуации;

5. целевой направленности – каждый индикатор должен рассчитываться с целью выбора наилучшего способа воздействия на процесс, который он характеризует;

6. измеримости – расчет индикатора должен строиться на количественных характеристиках того или иного аспекта устойчивого развития территории.

Исходя из этих принципов, мы считаем целесообразным включить в оценку эффективности управления устойчивым развитием сельских территорий, показатели, представленные в таблице 1.

**Таблица 1 – Показатели оценки эффективности управления
устойчивым развитием однородных сельских муниципальных районов**

№ п/п	Обозначение индикатора	Наименование показателя	Смысл показателя
Экономическая характеристика			
показатели бюджетной обеспеченности			
1	K _{эоб}	Индикатор бюджетной обеспеченности населения	Показывает объем бюджетных расходов приходящихся на 1 жителя муниципалитета
2	K _{эбр}	Индикатор бюджетной результативности территорий	Определяет объем привлеченных ресурсов в бюджет муниципального образования в расчете на 1 жителя
3	K _{эп}	Индикатор текущей платежеспособности муниципалитета	Свидетельствует о способности муниципалитета осуществлять текущие расходы бюджета.
показатели бюджетной устойчивости			
4	K _{эбу}	Индикатор собственности	Показывает степень независимости показателей бюджета от решений вышестоящих органов власти
5	K _{эсб}	Уровень сбалансированности бюджета	Свидетельствует о способности местных органов власти покрывать муниципальный долг за счет доходов бюджета
показатели, характеризующие инвестиционный потенциал территории			
6	K _{эив}	Уровень инвестиций на душу населения воспроизводства	Отражает инвестиционную активность в муниципалитете
продолжение таблицы 1			
№ п/п	Обозначение индикатора	Наименование показателя	Смысл показателя
7	K _{экап}	Индикатор капитализации бюджетных расходов	Определяет долю капитальных расходов бюджета, индексирует уровень муниципальной инвестиционной активности.
8	K _{эпн}	Индикатор экономического потенциала предприятий территории	Определяет экономическую эффективность привлечения трудовых ресурсов
Экологическая характеристика			
9	K _{эп}	общий индикатор экологической ситуации	характеризует общую экологическую ситуацию на исследуемой территории
10	K _{эн}	индикатор экологической эффективности производства	характеризует экологическую эффективность производства, наличие и современность очистных сооружений на промышленных предприятиях района
11	K _{эо}	объем уловленных и обезвреженных загрязняющих веществ, приходящихся на тысячу рублей затрат на охрану окружающей среды	свидетельствует о способности муниципалитета осуществлять текущие расходы бюджета.
Социальная характеристика			
12	K _{эк}	индикатор развития культуры на территории	характеризует возможности муниципалитета направлять средства на развитие культуры
13	K _{ср}	индикатор рождаемости	данный показатель характеризует условия жизни в муниципалитете, уверенность населения в своем будущем
14	K _{ез}	индикатор занятости населения	характеризует уровень социальной напряженности в обществе
15	K _{ео}	индикатор эффективности использования средств направляемых на образование	характеризует возможности муниципалитета направлять средства на развитие образования
16	K _{сц}	индикатор развития физической культуры и спорта	характеризует возможности муниципалитета направлять средства на развитие физической культуры
17	K _{сж}	индикатор управления жилым фондом территории	свидетельствует об эффективности управления жилым фондом территории

Оценку эффективности управления устойчивым развитием сельских муниципальных районов целесообразно провести с помощью сводного трендового индикатора. Трендовые индикаторы ИтК отражают относительные изменения фактического показателя Кф от базового (нормативного, среднего) Кн к самому

нормативному показателю, измеряются в долях единицы и выражают тренд исследуемого показателя - изменение по отношению к нормативному значению исследуемого бюджетного показателя.

На рисунке 1 отображен сводный трендовый индикатор эффективности управления устойчивым развитием сельских муниципальных районов Воронежской области.

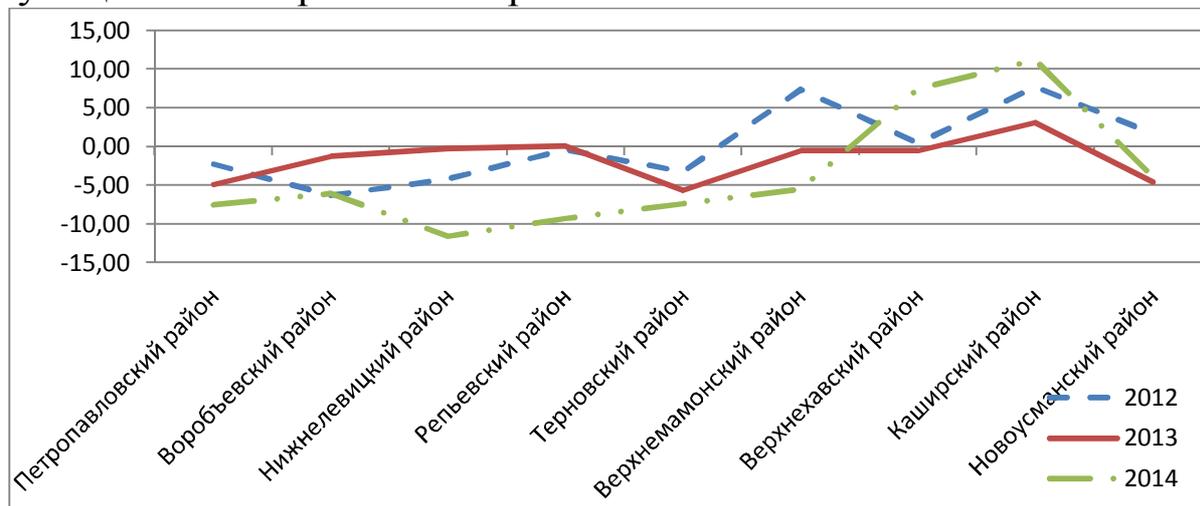


Рисунок 1 – Сводный трендовый индикатор устойчивого развития сельских муниципальных районов Воронежской области

В ходе проведенного анализа были выявлены следующие особенности управления устойчивым развитием сельских муниципальных районов Воронежской области:

1. Высокая зависимость муниципальных районов от финансовой помощи из вышестоящих бюджетов обусловленная закрепленными низкоэффективными местными налогами обуславливает ограниченность в применении экономических рычагов управления устойчивым развитием муниципалитетов местными органами власти.

2. Постепенное улучшение экологической ситуации в сельских территориях с одной стороны делает их более комфортными для проживающего населения, с другой является признаком снижения экономической активности в муниципалитетах, что в свою очередь негативно отражается на занятости населения и социальном развитии районов.

3. Ухудшающаяся демографическая ситуация связанная с оттоком молодежи из сельских территорий, снижением рождаемости в конечном итоге сказывается на кадровом

потенциале сельских муниципальных районов и возможности их устойчивого развития.

Список литературы

1. Концепция устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года, утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 30 ноября 2010 г. № 2136-р // Информационно-правовая система «Консультант Плюс» – [Электронный ресурс].

2. Матюшкина И.А. Программно-целевой подход в управлении устойчивым развитием сельских территорий / И.А. Матюшкина, О.М. Михалева, С.В. Герасименкова // Вестник Брянского государственного университета. – 2013. – № 3. – С. 75-78.

3. Меньщикова В.И. Государственная политика устойчивого развития сельских территорий: содержание, оценка результативности, ключевые направления совершенствования / В.И. Меньщикова, Е.А. Колесниченко // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2013. – № 9 (125). - С. 34-43.

УДК 338.434

М.Ю. Федотова, кандидат экономических наук, доцент

А.В. Данилов, студент

ФГБОУ ВО «Пензенская государственная сельскохозяйственная академия», г. Пенза, Россия

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИИ И ЕГО ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА

В статье проанализированы итоги работы сельскохозяйственного сектора России за 2014 год, а также рассмотрены меры государственного регулирования сектора АПК. Кроме того, были обобщены наиболее важные показатели сельскохозяйственной отрасли на октябрь 2015 года, отражающие ценовую динамику на основные продукты, создаваемые в аграрных отраслях.

На сегодняшний день, мы можем наблюдать, как сельское хозяйство России постепенно выходит из затяжного экономического и финансового кризиса. За последние годы в аграрной политике России произошли серьезные изменения, благодаря тому, что сельское хозяйство отнесено к приоритетным отраслям. Оно включено в составе агропромышленного комплекса в национальный проект "Развитие агропромышленного комплекса". Таким образом, возросло внимание к сельскому хозяйству органов власти на всех уровнях управления и повысилась их ответственность за решение актуальных вопросов развития сельскохозяйственного производства.

Развитие отечественного сельскохозяйственного сектора в 2014 г. проходило на фоне резко изменяющейся конъюнктуры на внутреннем рынке (продовольственное эмбарго, девальвация) и при этом продемонстрировало относительно позитивные производственные результаты. Тем не менее, суммарный итог развития сельского хозяйства в 2014 г. можно охарактеризовать как противоречивый.

В животноводстве 2014 г. оказался удачным для свиноводства и птицеводства. При этом данные сегменты демонстрируют хорошую динамику на долгосрочном горизонте. В то время как поголовье крупного рогатого скота продолжает сокращаться преимущественно за счет сокращения в сельскохозяйственных организациях, что указывает на ухудшение конкурентоспособности данного сегмента, как на мировом рынке, так и по отношению к товарам-заменителям на внутреннем рынке.

В растениеводстве устойчивая динамика производства зерна 2003-2008 гг. сменилась ярко выраженной цикличностью в последующие 2009-2013 гг., что во многом обусловлено волатильностью показателей сбора пшеницы. Однако, по итогам 2014 г. сбор зерна продемонстрировал локальный максимум с 2008 г. (даже без учета Крымского ФО) – собрано более 105 млн т зерновых [6].

Прошедший год существенно улучшил финансовое положение предприятий сельскохозяйственного сектора. Доля прибыльных организаций выросла до 78,8%, что лучше результатов экономики в целом: снижение на 1,3 п.п. до 71,9%, и обусловлено благоприятной конъюнктурой внутреннего рынка (эмбарго, дефицит, рост цен). Однако, снижение платежеспособности населения и потребительской уверенности по итогам 2015 г. окажет

негативное влияние на показатели сельскохозяйственного сектора в перспективе[4].

По данным ФГБУ «Спеццентрчет в АПК», на 19 октября 2015 г. средняя цена сельхозтоваропроизводителей в РФ на реализованную пшеницу прод. мягкую 3 кл. составила 9 784 руб./т, на пшеницу прод. мягкую 4 кл. – 8 992 руб./т, на пшеницу фуражную – 8 205 руб./т. Изменение результирующего показателя отражено на рисунке 1.

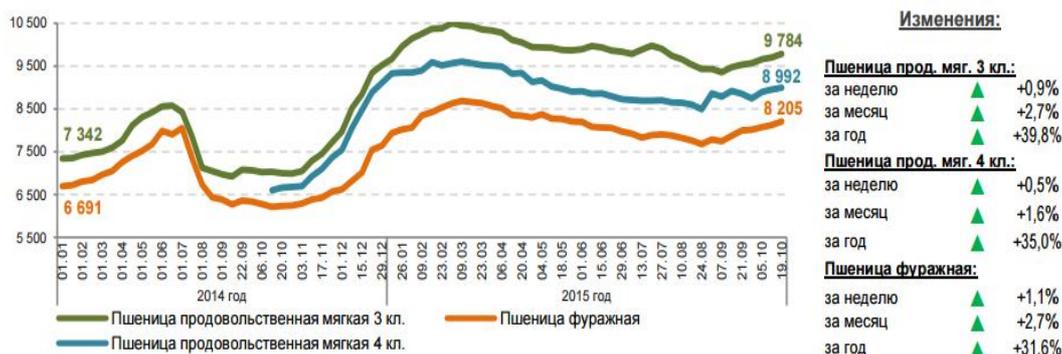


Рис.1 – Динамика средних цен производителей на основные зерновые культуры в РФ, руб./т

По состоянию на 19 октября 2015 г. средняя цена сельхозпроизводителей на КРС средней упитанности (в убойной массе) составила 188,6 руб./кг, свиней II категории – 172,8 руб./кг (-1,2%). Рост средней цены на КРС обусловлен увеличением затрат на корма и содержание скота (рис. 2)



Рис.2 – Средние цены сельхозпроизводителей на продукцию животноводства, руб./кг

19 октября 2015 г. в России средняя цена сельхозпроизводителей на реализованное молоко коровье составила 20,1 руб./кг (+0,4% за неделю), что на 5,5% выше уровня цен на 20 октября 2014 г. Цены на сырое молоко продолжают расти по мере сокращения надоев и повышения затрат на содержание

скота. Средняя цена промышленных производителей на молоко 3,2% жирности установилась на уровне 39,2 руб./кг. В дальнейшем вслед за сезонным ростом цен на сырое молоко следует ожидать повышения цен на молокопродукты, как в оптовом, так и розничном сегментах молочного рынка (рис. 3).

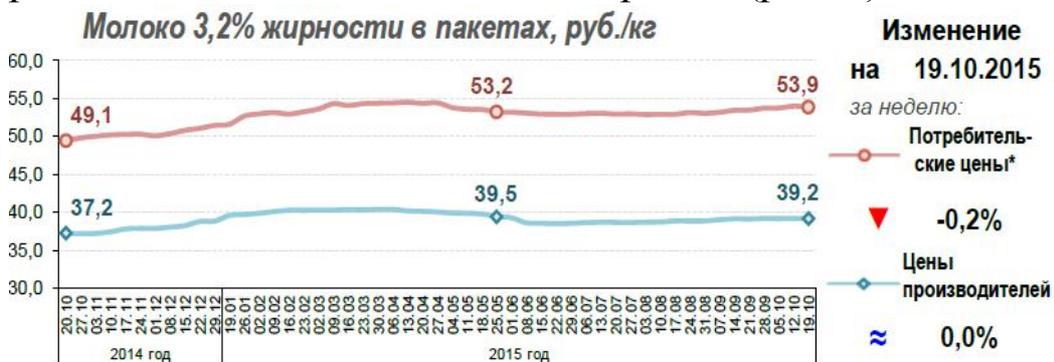


Рис. 3 – Средние цены производства и потребительские цены на молоко 3,2% жирности в пакетах, руб./кг[3]

Основные меры государственной поддержки на среднесрочный период закреплены в рамках Государственной программы по развитию сельского хозяйства и регулированию рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 гг. (1,5 трлн руб.).

Государственная поддержка реализуется преимущественно в форме субсидирования краткосрочных (до 1 года) и инвестиционных (от 2 до 8 лет с правом пролонгации до 3 лет) кредитов (займов). В структуре распределения субсидий половину составляют региональные субсидии, 20% приоритетные направления АПК, 20% растениеводство, 10% мясное скотоводство (по плановым значениям на 2015 г.).

С 27.01.2015 г. вступила в силу новая редакция Правил предоставления субсидий, согласно которой введена новая формула расчета субсидирования по краткосрочным кредитам. Формула, помимо ставки рефинансирования, учитывает ключевую ставку ЦБ РФ и уровень инфляции. Таким образом, возмещению по краткосрочным кредитам (займам) на 1-е полугодие 2015 г. подлежит ставка в размере 14,68%, что при условии кредитования сельхозпроизводителей под 25% годовых обеспечит эффективную ставку ~10%. В последующем субсидируемая ставка подлежит пересмотру в зависимости от расчетных параметров, включая снижение ключевой ставки ЦБ РФ в марте 2015 г. до 14%. Ранее по

краткосрочным кредитам субсидировалось от 2/3 до 100% ставки рефинансирования ЦБ РФ в зависимости от категории заемщика и целей кредита. Корректировка механизма предоставления из федерального бюджета субсидий на компенсацию части затрат на уплату процентов по краткосрочным кредитам направлена на обеспечение кредитными ресурсами сезонных полевых работ, пополнение оборотных средств предприятий, финансирование текущей производственной деятельности. Также увеличен размер субсидий по долгосрочным (инвестиционным) кредитам: полностью субсидируется ставка рефинансирования ЦБ РФ (ранее 80%-100% ставки рефинансирования в зависимости от категории и целей кредита).

На 2015 г. существенно увеличены объемы субсидирования по растениеводству (в 2,5 раза до 18,84 млрд руб.) и животноводству (в 3,2 раза до 9,27 млрд руб.) за счет перераспределения бюджетных средств по отраслевым программам Минсельхоза РФ в пользу возмещения части процентной ставки по краткосрочным кредитам (займам). Увеличена поддержка малых форм хозяйствования – рост субсидий на возмещение процентной ставки по краткосрочным, среднесрочным и долгосрочным кредитам на 27% до 7,6 млрд руб.

Таким образом, на 2015 г. предполагаемый объем средств федерального бюджета по краткосрочным кредитам увеличен в 2,6 раз до 36,81 млрд руб. по сравнению с запланированным бюджетом. Регулярно осуществляется докапитализация отраслевого банка ОАО «Россельхозбанк», на текущий момент включенного в санкционный список в связи с украинским кризисом (OFAC Sectoral Sanctions) [1].

При использовании данной меры поддержки банки обязаны будут увеличивать кредитование не менее, чем на 1% в месяц в течение трех лет после предоставления средств. В то же время для сельхозпроизводителей данные изменения приведут к изменению страховых ставок по регионам. Данный закон также предусматривает создание единого профобъединения страховщиков, работающих на рынке агрострахования с господдержкой. Процесс включает годовой переходный период: работа за пределами единого объединения будет запрещена с 2016 г., - и координируется ЦБ РФ. На текущий момент крупнейший

страховщик на рынке– Национальный союз агростраховщиков (НСА) – 74% выплат по агрострахованию с господдержкой[2].

С целью стимулирования спроса на российскую сельскохозяйственную технику с 2012 г. предусмотрено субсидирование отечественных производителей сельхозтехники в размере 15% от цены продукции без учета НДС (субсидирование скидки на технику) [5]. На 2015 г. в рамках антикризисных мер объем средств по данному направлению предварительно оценен в 2 млрд руб. Также обсуждается вопрос компенсации сельхозпроизводителям приобретения техники в стоимости до 35% с целью интенсификации обновления парка сельхозмашин. На текущий момент за счет фактора морального и физического износа, а также недостаточной обеспеченностью техники сельхозпроизводителей, включая ее ассортимент, потери урожая оцениваются в 10-20%.

Другим приоритетным направлением субсидирования (12 млрд руб.) в краткосрочной перспективе станет создание и модернизация селекционно-генетических центров в животноводстве: не менее трех – в молочном животноводстве, четырех – в птицеводстве, пяти – в свиноводстве[8].

Целью поддержки является создание и развитие отечественного генофонда, позволяющего обеспечить высокие показатели продуктивности животноводства и активизировать процессы импортозамещения. С целью снижения зависимости отечественного АПК от зарубежных семян сельхозрастений в рамках госпрограммы развития сельского хозяйства формируется подпрограмма по поддержке селекции и семеноводства [7].

С 2015 г. также предусмотрена поддержка создания оптово-распределительных (логистических) центров в форме возмещения части процентной ставки по инвестиционным кредитам (займам), а также частичной компенсации прямых затрат инвесторов. Другим механизмом, который государство реализует в настоящий момент, является механизм территорий опережающего развития, преимущественно регионы Дальнего Востока. За счет данного механизма планируется улучшить экономическую динамику регионов путем запуска крупных инвестиционных проектов, позволяющих снять инфраструктурные ограничения в развитии территорий.

Список литературы

- 1) Росстат, [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab10.xls
- 2) ФГБУ «Специализированный центр учета в агропромышленном комплексе», Минсельхоз РФ,» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://specagro.ru/Report_APK_Week/
- 3) Россельхозбанк, Годовой отчет за 2013 г., » [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rshb.ru>
- 4) Национальный союз агrostраховщиков, [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.naai.ru/>
- 5) Правительство РФ, [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/news/15150/>

УДК 336.226.11

С.Н. Нечаева, кандидат экономических наук, доцент

Ю. А. Чушкина, магистр

Воронежский филиал ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», г Воронеж, Россия

МИРОВАЯ ПРАКТИКА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

В статье исследуется зарубежный опыт налогообложения предприятий агропромышленного комплекса, виды льгот и преференций, особенности учета налоговой нагрузки

Развитие сельского хозяйства имеет важное значение для успешного функционирования любого государства прежде всего как источник продовольственной безопасности. Но вместе с тем, учитывая то, что большинство предприятий АПК имеют негосударственную форму собственности, в этих условиях затруднительно использовать административные рычаги воздействия. Остаются только экономические, одним из которых является налогообложение хозяйствующих субъектов. На наш взгляд, действующая система налогообложения недостаточно учитывает специфику сельского хозяйства за исключением системы налогообложения в виде единого сельскохозяйственного налога.

В этих условиях целесообразно обобщить зарубежный опыт налогообложения сельхозпроизводителей в зарубежных странах.

Среди приоритетных способов регулирования выделяют налоговое стимулирование, при этом важным является поддержка доходов производителей и компенсационные выплаты.

В странах с развитой рыночной экономикой сельское хозяйство активно развивается благодаря льготному налогообложению. Сельхозпроизводители могут получить достаточно объемный перечень налоговых льгот в пределах основного налогового режима, а также предусматривается особый режим налогообложения, обоснованный сезонностью сельскохозяйственного производства/

Рассмотрим особенности налогообложения АПК за рубежом.[1]

Так, в Канаде ставка налога варьирует по провинциям. При оценке сельхозземель учитываются такие факторы, как цель использования земельного участка, месторасположение, уровень плодородности земли и присутствие развитой инфраструктуры. С целью снижения налоговой нагрузки, балансовая стоимость земель сельскохозяйственного назначения оценивается по минимальному уровню.

В ряде европейских государств земельный налог градируется в зависимости от качества земель, широко используются кадастровые оценки при установлении налога за отвод сельскохозяйственных земель для несельскохозяйственных нужд. В Болгарии применяются дифференцированные ставки земельного налога, в соответствии с которыми пахотные земли подразделяются на 11 групп в соответствии с их качеством с различными ставками земельного налога, отличающимися по крайним группам в 4 раза. В Чехии величина налога также зависит от качества земель и отражает различия в размерах дифференциальной ренты. Исходя из этого, все земли по их качеству разделены на 20 групп. Сельскохозяйственные угодья, обрабатываемые собственником, площадью до 10 гектаров не подлежат налогообложению.

Особенностью земельного налогообложения Германии является то, что налог взимается общинами. Соответственно ставка налога разбивается на 2 части, так называемая, централизованная часть и надбавка общины; первая составляющая налоговой ставки дифференцируется в зависимости от вида земель, которые

представлены 2 категориями: «А» - земли сельского и лесного хозяйства; «В» - прочие земли.

Налогооблагаемой базой здесь является рентная оценка участка, рассчитываемая на основе усредненного чистого дохода. Величина налогового платежа зависит от качества участка, размера, целевого назначения и коэффициента общины.

Следует отметить, что несмотря на единство отдельных законодательных налоговых норм, нами выделены два принципиально важных отличия в подходах к налоговому стимулированию агропромышленного комплекса:

1. Важная роль налоговых инструментов рассматривается в развитии сельскохозяйственной кооперации;

2. Государственная поддержка в развитых странах строится на дифференцированном подходе как по отраслям АПК, так по доходам и размерам его субъектов; такая дифференциация применяется во всех инструментах финансовой поддержки (государственных субсидиях, налогах).

В рамках первого направления, рассмотрим опыт США, Германии, Франции, Италии, Швеции, Дании.

Принцип обложения доходов кооперативов в США гласит, что уплата налога должна осуществляться или кооперативом, или его членами. Кроме того, финансовые ресурсы, реинвестированные в данный бизнес, не подлежат налогообложению.

Коммерческий характер деятельности кооперативов признается законодательством Франции, однако отдельные виды кооперативов, осуществляющие развитие собственного производства освобождены от обязанности по уплате налога на прибыль. К ним относятся транспортные, морские и сельскохозяйственные кооперативы. Снабженческие, сбытовые и обслуживающие кооперативы также освобождены от налогов по операциям с членами кооперативов. Налог на собственную деятельность не платят зерновые кооперативы, кооперативы по искусственному осеменению скота, а также совместному использованию техники. Последние два освобождаются и от уплаты НДС.

В Италии предусмотрено полное освобождение сельскохозяйственных кооперативов от уплаты всех налогов в течение первых 10 лет с момента регистрации. Не подлежат

обложению НДС стоимость товаров и услуг, реализуемых в рамках данного предприятия. Специальная льгота введена для стимулирования эксплуатации сельхозугодий, расположенных в малопригодных для осуществления сельхозпроизводства горных районах: сельскохозяйственные кооперативы платят земельный налог вдвое меньший, чем по базовой ставке, а мелиорационные кооперативы, работающие в горных районах, не платят земельного налога. Однако они не освобождены от уплаты налога на недвижимость и регистрационного сбора.

В Испании установлен средний размер налоговой ставки для кооперативов 18%, при том, что общая ставка отчислений от прибыли в стране составляет 35%.

Кооперативы Швеции освобождены от двойного налогообложения: налог на доход платится только с доходов кооператива, распределенная же между его членами прибыль не подлежит налогообложению, если это не дивиденды на первоначальный капитал. Для того, чтобы стимулировать производство отдельных видов сельскохозяйственной продукции государство может предоставить налоговый кредит.

Также льготное налогообложение применяется в кооперативах Дании. Так, при стандартной ставке налога на доход – 50%, для кооперативных предприятий применяются пониженные ставки налогов – 20%.

Таким образом, анализируя современные тенденции в налогообложении кооперативов, большинство государств идет по пути минимизации количества «кооперативных» налогов. Отдельные мероприятия применяются для стимулирования инвестиций, с этой целью кооперативам разрешено выплачивать налог только из части чистого дохода при условии, что другая часть будет оставаться в инвестиционных фондах кооператива.

Согласно второму направлению, рассмотрим отдельно дифференциацию налогообложения по субъектам и отраслям.

Вместе с тем аграрии имеют право применять вычеты, минимизировать налогооблагаемую базу на сумму страховых взносов.

Аналогичная система вычетов из подоходного налога фермеров действует и во Франции. При расчете налога на доходы из налогооблагаемой базы могут вычитаться страховые взносы, проценты по займам на строительство жилья и т.д. В итоге доходы

фермеров подлежат обложению на 74% меньше от среднего по экономике уровня. Также французское правительство применяет сельскохозяйственный налог для осуществления социальной политики. Дело в том, что в Штатах введены три режима налогообложения для сельского хозяйства, используемые в зависимости от размера доходов сельхозпроизводителей, чем меньше их размеры и ниже доходы, тем больше налоговых льгот они получают.

Такая же дифференциация существует и в сельском хозяйстве Германии, где товаропроизводителям с низким уровнем дохода также предоставляются льготы по документообороту и подсчету коллективного налога.

Анализ налоговой нагрузки в сельском хозяйстве необходимо начинать с анализа налоговой нагрузки на экономику в целом. Рейтинг налоговой нагрузки в разных странах мира с середины первого десятилетия 21 века публикует журнал Forbes.[2] Основной недостаток такой характеристики налогообложения разных стран состоит в том, что налоговая нагрузка представляет собой достаточно относительный показатель, равный сумме ставок по основным видам налогов. Следует отметить, что такой показатель может лишь косвенно охарактеризовать налогообложение, так как главную роль в налогообложении наряду со ставкой играет также база налогообложения.

Уровень налоговой нагрузки на бизнес в целом по данному показателю в Российской Федерации является относительно низким, по сравнению, к примеру, с Францией (46%) и Данией (49%).

Однако необходимо определить налоговую нагрузку именно в сельском хозяйстве, так как эта отрасль имеет достаточно налоговых льгот и преференций в большинстве стран.

Прежде чем начинать анализ налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей следует установить место и долю сельского хозяйства в экономике разных государств. Это можно определить исходя из численности занятых в сельскохозяйственном производстве, и доле валовой добавленной стоимости, созданной сельским хозяйством в совокупном национальном валовом внутреннем продукте. [4]

Порядок расчета налоговой нагрузки осложнен тем, что самые крупные международные статистические органы предоставляют

информацию о налогах в разрезе видов налогов, классификацию же налоговых поступлений в отраслевом разрезе не представлена ни одним статистическим органом. Налоговая нагрузка в данном случае, учитывается как соотношение налогов на доходы к прибыли сельскохозяйственных компаний.[3]

Проведенный обзор налогообложения сельскохозяйственных предприятий в зарубежных странах показывает, что в нашей стране пока недостаточно учитывается зарубежный опыт и налоговая политика в сельском хозяйстве должна быть направлена на стимулирование развития АПК.

Список литературы

1. Пансков, В.Г. Налоги и налогообложение: теория и практика: учебник для бакалавров / В.Г. Пансков. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2012. — 747 с. — Серия: Бакалавр. Углубленный курс.
2. Санталова, М.С., Турков, А.В. Оценка хозяйственного механизма предприятий на основе конкурентных преимуществ / М.С. Санталова, А.В. Турков // Сегодня и завтра Российской экономики. -2010.-№33. -С. 111-114.
3. Чипуренко, Е.В. Налоговая нагрузка предприятия: анализ, расчет, управление: Учебное пособие / Е.В. Чипуренко. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. — 259 с.
4. Шадрина, М.А. Новое в налогообложении сельхозтоваропроизводителей / М.А. Шадрина, В.В. Митюрева // Бухучет в сельском хозяйстве. — 2013. — № 2. — С 51-57.

УДК 338.24

А.А. Глазьева, аспирант

АНОО ВО «Воронежский экономико-правовой институт», г. Воронеж, Россия

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

В данной статье рассмотрены вопросы развития предприятий АПК с целью повышения их конкурентоспособности в

условиях модернизации экономики. Авторами были выявлены основные причины сдерживания развития предприятий АПК, разработаны некоторые предложения повышения конкурентоспособности предприятий АПК в условиях инновационного развития.

Предприятия АПК выполняют одну из важнейших задач снабжения населения государства качественными продуктами питания, соответственно, товарами первой необходимости, необходимых для жизнедеятельности человека. Любая страна формирует собственное агропромышленное производство, исходя из ресурсного потенциала. Российская Федерация, а также большинство ее регионов, имеет высокий сельскохозяйственный потенциал, учитывая климатические риски [1].

Конечно, любое предприятие (не только предприятие АПК) в процессе своего функционирования решает проблему обеспечения собственной конкурентоспособности. Конкурентное преимущество хозяйствующего субъекта складывается из ряда положительных аспектов, выявляющихся на рынке путем сопоставления с определенными показателями предприятий-конкурентов. Этот процесс совершенно естественен, ведь в условиях рыночной экономики стратегия повышения конкурентоспособности предприятия, в том числе и предприятий АПК, ориентирована на достижение конкурентных преимуществ, таких как обеспечение превышающих среднеотраслевой уровень доходов и их повышение, а также завоевание устойчивых позиций на рынке.

Задача повышения конкурентоспособности предприятий АПК обусловлена необходимостью их немедленной реакции на изменения (колебания) рыночного спроса, быстрая адаптация к изменениям востребованной рынком продукции, внедрение в производство НИОКР и пр.

Конкурентоспособность продовольственной продукции является результатом взаимодействия комплекса факторов (Рисунок 1). Данные факторы представляют собой силы, взаимодействующие не только на качество производимой продукции, но и на деятельность предприятия, также вызывающие изменение абсолютной и относительной величины затрат на производство, прибыли, а в результате – изменение уровня конкурентоспособности предприятия. Факторы могут

воздействовать как в сторону повышения конкурентоспособности предприятия, так и в сторону уменьшения.

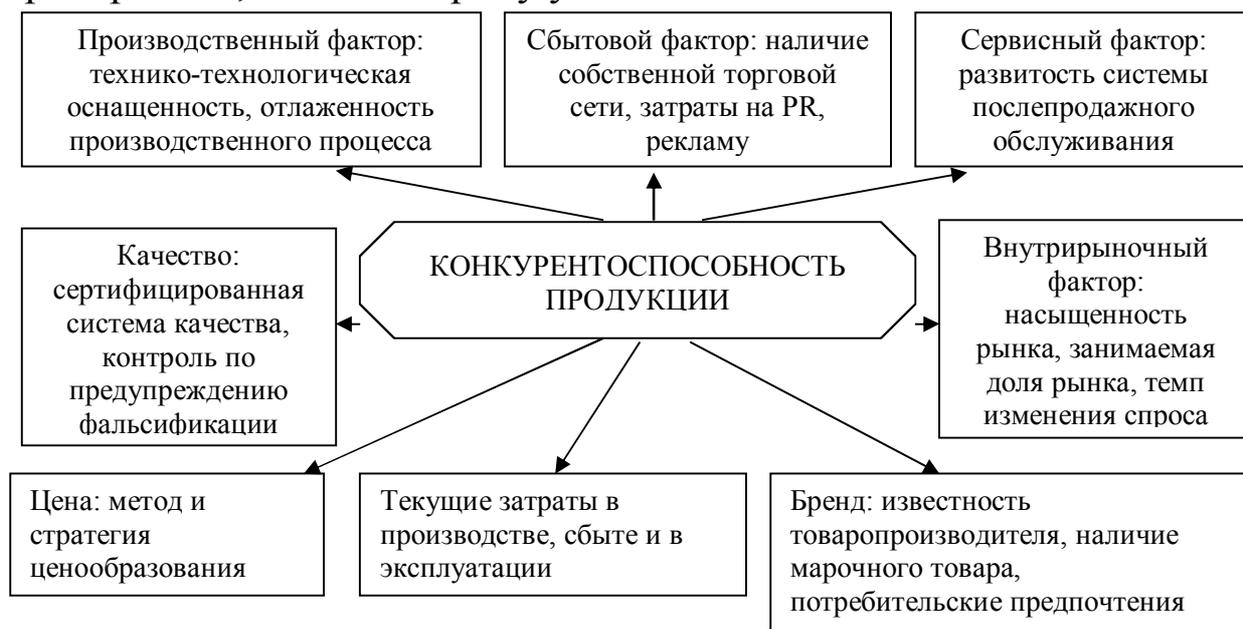


Рисунок 1 – Факторы повышения конкурентоспособности продукции предприятия АПК

Так, механизм управления конкурентоспособностью продукции предприятий АПК базируется на необходимости соответствия продукции потребностям потребителей, а также возможностями предприятия. Система управления применяет следующие инструменты [2]:

- исследовательский (мониторинг запросов и потребностей покупателей, анализ товаров и цен конкурентов и пр.);
- маркетинговый (разработка креативного предложения предприятия АПК с учетом его производственных мощностей и целей).

Следовательно, для обеспечения устойчивой конкурентоспособности продукции целесообразна организация объемной и полномасштабной маркетинговой деятельности с учетом влияния микроэкономических факторов.

Механизм управления конкурентоспособностью предприятия АПК учитывает микро- и макроэкономические показатели маркетинговой среды, сохраняет и максимизирует устойчивые конкурентные преимущества предприятия в целом, разрабатывая и внедряя в хозяйственную деятельность различные стратегии развития предприятия с перспективой повышения его конкурентоспособности на рынке (Рисунок 2).

Следует подчеркнуть, что управление конкурентоспособностью не ограничивается рамками отдельного предприятия, охватывая и более высокие уровни организации экономики, в частности, отраслевой [3]. Система управления конкурентоспособностью аграрной сферы включает как один из элементов государственное регулирование конкурентоспособности предприятий и протекционизм как разновидность подобного регулирования.

Также для повышения конкурентоспособности предприятий АПК применяют кластерный подход [4]. Основными задачами кластеров АПК можно назвать привлечение в экономику региона инвестиций, формирование, развитие и совершенствование кадрового потенциала путем преобразования системы профессионального образования, внедрение результатов НИОКР, реформирование и модернизация существующих производств. Предприятия – участники организованного кластера АПК имеют возможность привлечения ресурсов с целью реализации совместных международных проектов, тем самым повышая конкурентоспособность своих предприятий.



Рисунок 2. Декомпозиция методического подхода реализации стратегии повышения конкурентоспособности предприятий АПК

Создание и эффективное функционирование предприятий АПК на основе кластерного подхода предполагает наличие современной высокотехнологичной промышленной зоны для размещения сельскохозяйственных и промышленных производств на территории инфраструктуры кластера с задачей выпуска конкурентоспособной современной продукции не только для внутреннего, но и для внешнего рынка.

Однако перспективы развития предприятий АПК на основе кластерного подхода в России на современном этапе оцениваются весьма неоднозначно. С одной стороны, наличие благоприятных условий для развития: потенциал рынка, рост потребительского спроса; с другой,- наличие экономических рисков. Конечно, здесь не обойтись без реформирования и развития инновационной деятельности кластера, начиная от совершенствования менеджмента и маркетинга, заканчивая модернизацией технологических процессов [5].

Таким образом, нами обоснована необходимость максимизации конкурентных преимуществ предприятий АПК на рынке, особенно в современной экономической ситуации в условиях введенных санкций при необходимости импортозамещения продукции. Поэтому внедрение и реализация предложенных методов повышения конкурентоспособности возможны для устойчивого развития, как предприятий АПК, так и отрасли в целом.

Список литературы

1. Ахмедов А.Э. Государственное регулирование агропромышленного производства в условиях реализации политики импортозамещения / А.Э. Ахмедов, М.А. Шаталов, И.В. Смольянинова // Регион: государственное и муниципальное управление. 2015. № 1. С. 1.

2. Баутин В.М. Интеграция предприятий пищевой промышленности и сопряженных отраслей на основе кластерного подхода / В.М. Баутин, М.А. Шаталов // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. 2015. № 1 (63). С. 210-216.

3. Мычка С.Ю. Финансовые аспекты введения санкций США и Евросоюза для экономики России / С.Ю. Мычка // Территория науки. № 4. С. 51-53.

4. Шаталов М.А. Проблемы развития интеграционных процессов в агропромышленном комплексе / А.Э. Ахмедов, М.А. Шаталов, Б.О. Блащенко // Научно-исследовательские публикации. 2015. № 16 (20). С. 44-49.

5. Шаталов М.А. Организационно-экономические аспекты кластерного развития предприятий АПК / М.А. Шаталов, С.Ю. Мычка // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. 2014. Т. 2. № 5-3 (10-3). С. 459-463.

УДК 657.1

Н.Н. Костева, кандидат экономических наук, доцент

М.С. Лепехина, студент

ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I», г. Воронеж, Россия

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ЖИВОТНЫХ
НА ВЫРАЩИВАНИИ И ОТКОРМЕ
В ООО «АГРОФИРМА ШИПОВА ДУБРАВА»
БУТУРЛИНОВСКОГО РАЙОНА ВОРОНЕЖСКОЙ
ОБЛАСТИ**

В статье рассмотрены вопросы совершенствования первичного и аналитического учета животных на выращивании и откорме в ООО «Агрофирма Шипова Дубрава» Бутурлиновского района Воронежской области.

Сельское хозяйство является важной отраслью экономики. Агропромышленная политика направлена сегодня на то, что бы сделать ее высокоэффективной, конкурентоспособной, существенно повысить надежность обеспечения страны продукцией сельского хозяйства, улучшить ее качество.

Животноводство является мощной стратегической отраслью сельского хозяйства, поэтому бухгалтерский учет животных на выращивании и откорме должен своевременно представлять достоверные сведения и осуществлять постоянный контроль за поступлением и сохранностью всего поголовья молодняка и скота, находящегося на откорме.

В результате работы нами были изучены труды отечественных ученых Бобрышева А.Н. [1], Дружиловской Т.Ю. [2], Костюковой Е.И.[3], Широбокова В.Г.[4]

Исследование проводилось на базе изучения состояния учета животных на выращивании и откорме ООО «Агрофирма Шипова Дубрава» Бутурлиновского района Воронежской области.

Для обобщения информации о наличии и движении принадлежащих организации молодняка животных; взрослых животных, находящихся на откорме и в нагуле предназначен счет 11 «Животные на выращивании и откорме». К нему открыто два субсчета 11-1 «Молодняк животных» и 11-2 «Животные на откорме». Аналитический учет перечисленных выше групп животных на предприятии ведут по производственным учетным группам и полу.

Порядок перевода животных в основное стадо и другие половозрастные группы на изучаемом предприятии представлен на рисунке 1.

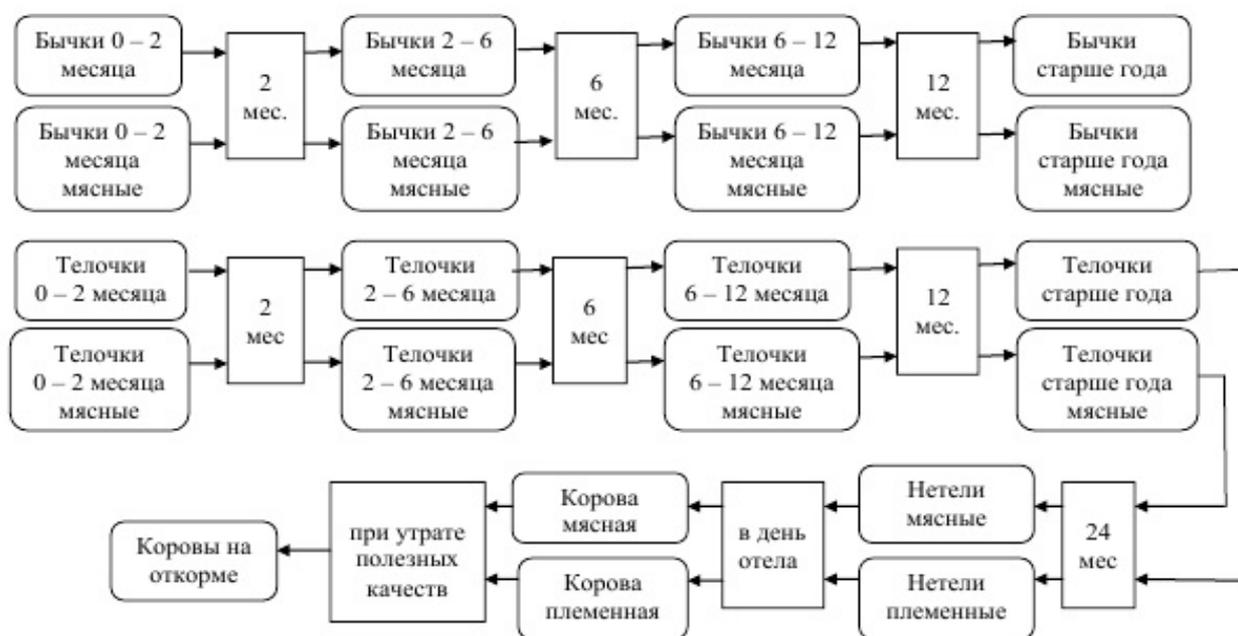


Рисунок 1. Порядок перевода крупного рогатого скота в основное стадо и другие половозрастные группы в ООО «Агрофирма Шипова Дубрава» Бутурлиновского района Воронежской области

При изучении первичной организации учета животных на выращивании и откорме в хозяйстве было отмечено, что существующая система организации не полностью соответствует рыночным условиям. Проявляется недобросовестное отношение к заполнению всех необходимых реквизитов в первичных

документах, что приводит к недостоверности данных бухгалтерского учета.

Нами были выявлены нарушения заполнения Акта на оприходование приплода животных, Акта на перевод животных, Акта на выбраковку животных из основного стада, Ведомости взвешивания животных.

Для того чтобы улучшить на предприятии первичный учет животных на выращивании и откорме, работникам необходимо добросовестно относиться к заполнению всех предусмотренных в первичных документах реквизитов.

В Акт на оприходование приплода животных мы предложили включить графу «Назначение приплода» Это будет способствовать организации точного учета приплода согласно его назначению.

В ООО «Агрофирма Шипова Дубрава» при забое скота нет должного контроля за выходом мяса, субпродуктов и внутреннего жира. В Акте на выбытие животных и птицы необходимо расшифровывать продукцию, полученную от забоя: мясо, субпродукты I и II категории, внутренний жир, цену и сумму этой продукции. Таким образом, в результате оприходования субпродуктов и жира от забоя можно получить дополнительную продукцию.

Так же при изучении первичной документации нами было обнаружено, что порядок применения аналитических счетов на предприятии нарушается. Так, в Акте на перевод животных, Ведомости взвешивания животных и Расчете определения привеса указываются группы животных с разграничением на молочное и мясное назначение, хотя молочное назначение животных в аналитическом учете не предусмотрено.

Поэтому, мы предлагаем ООО «Агрофирма Шипова Дубрава» добавить в аналитические счета деление половозрастных групп по назначению на молочные и мясные (рис 2). Данное изменение поможет четко разграничивать животных, предназначенных для молочного и мясного направления.

По операциям, связанным с движением животных на выращивании и откорме, имеется большая вероятность хищений, злоупотреблений. Поэтому для более полного определения состояния сохранности животных, достоверности данных первичного учета животных на выращивании и откорме мы

предлагаем проводить на предприятии внеплановые проверки учета животных на выращивании и откорме.

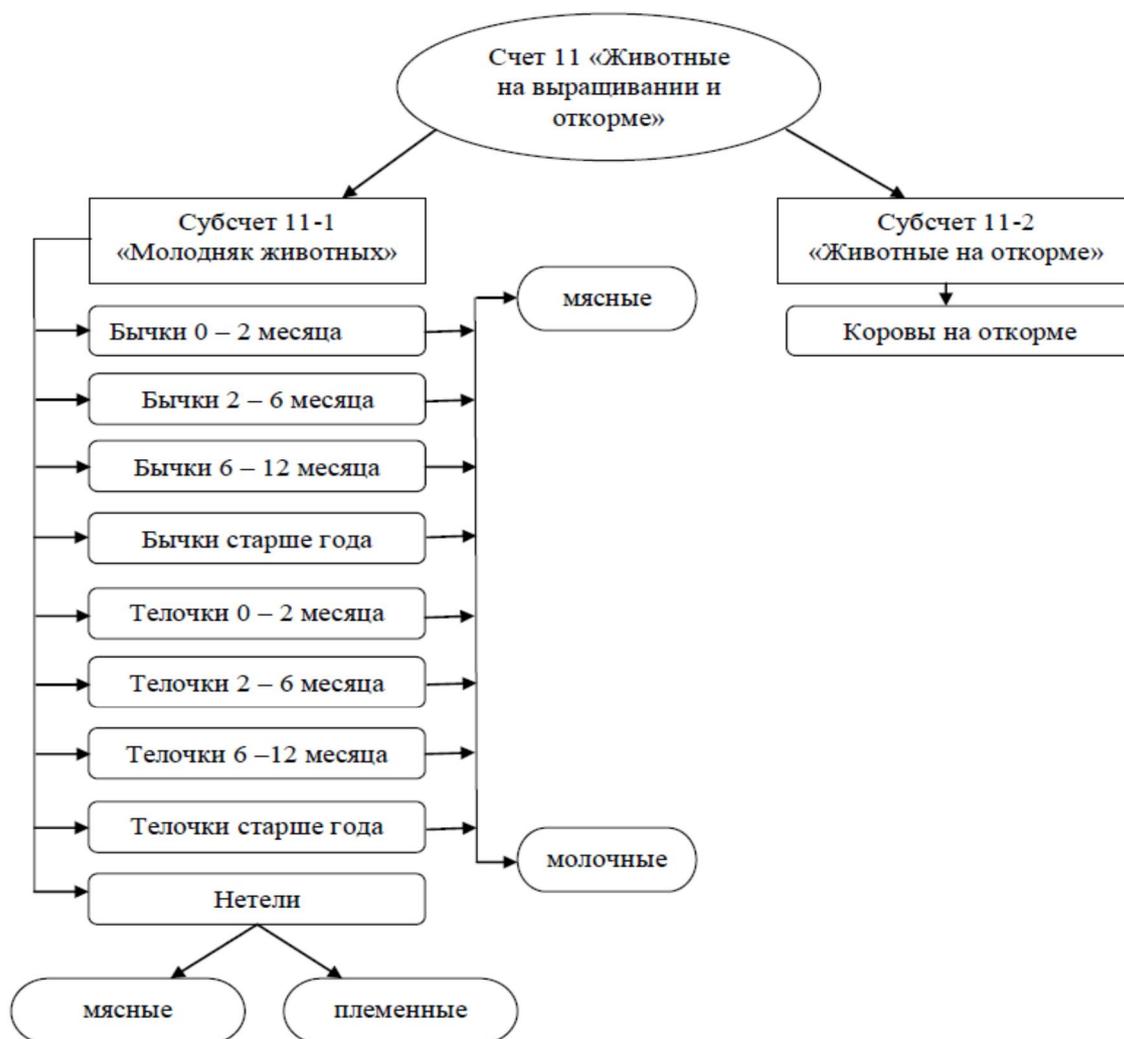


Рисунок 2. Модифицированная структура счета 11 «Животные на выращивании и откорме» в ООО «Агрофирма Шипова Дубрава» Бутурлиновского района Воронежской области

Применение на практике предложенных разработок в системе построения бухгалтерского учета животных на выращивании и откорме позволит значительно улучшить организацию учета, повысить его качество и достоверность.

Список литературы

1. Бобрышев А.Н. Концептуальные основы учетно-аналитического обеспечения принятия управленческих решений в условиях нестабильной рыночной конъюнктуры / А.Н. Бобрышев // Экономика. Бизнес. Банки. 2014. № 4(9). С. 59-71
2. Дружиловская Т.Ю. Проблемы бухгалтерского финансового учета и отчетности в публикациях современных

ученых / Т.Ю. Дружиловская // Международный бухгалтерский учет. 2015. № 6 (348). С. 52-68

3. Костюкова Е.И. Бухгалтерский управленческий учет / Е.И. Костюкова, А.Н. Бобрышев, М.Н. Татарина, О.В. Ельчанинова, И.Б. Манжосова, С.В. Гришанова. Москва, 2014.

4. Широбоков В.Г. Бухгалтерский учет в организациях АПК / В.Г. Широбоков / Москва, 2010.

УДК658.14/.17(476)470+571)

И.П. Лабурдова, кандидат экономических наук, доцент

Е.В. Бельченко, студент

*УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия,
г. Горки, Белоруссия*

СРАВНЕНИЕ ОПЫТА ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье проведена сравнительная характеристика методик оценки финансового состояния предприятия в Республике Беларусь и Российской Федерации. В условиях интеграции этих государств необходимо проводить унификацию принципов формирования показателей, которые используются для оценки финансового состояния и платежеспособности.

В условиях интеграционных процессов, экспортно-импортных операций между Республикой Беларусь и Российской Федерацией важное значение имеет использование единых инструментов для оценки и контроля за финансовым состоянием организаций обеих стран. Унификация показателей, используемых для анализа финансового состояния и платежеспособности организаций, и методик их определения призвана обеспечить сопоставимость результатов полученного анализа для принятия адекватных рыночной среде решений о выборе деловых партнеров и объектов для инвестиционных вложений как в Республике Беларусь, так и в Российской Федерации.

Для того, чтобы обеспечить единый методический порядок расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования в Республике Беларусь в соответствии Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства экономики Республики Беларусь от 27 декабря 2011г. № 140/206 используется Инструкция о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования [1, с. 80-83]. Инструкция определяет порядок расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования.

В соответствии с Инструкцией для проведения анализа финансового состояния предприятий Республики Беларусь рассчитываются следующие основные показатели: коэффициент текущей ликвидности; коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами; коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами.

Источником информации для расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования является бухгалтерская отчетность, составленная в соответствии с постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 31 октября 2011 г. № 111 «Об установлении форм бухгалтерской отчетности, утверждении Инструкции о порядке составления бухгалтерской отчетности и признании утратившими силу постановления Министерства финансов Республики Беларусь от 14 февраля 2008 г. № 19 и отдельного структурного элемента постановления Министерства финансов Республики Беларусь от 11 декабря 2008 г. № 187» (Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2012 г., № 11, 8/24675) [3].

В Российской Федерации методики анализа финансового состояния организации в зависимости от ее отраслевой принадлежности и финансово-юридического статуса содержатся в нескольких нормативных актах.

Наиболее общая методика, применимая для организаций различных отраслей, по которым не осуществляется судебное разбирательство о признании банкротом, рассмотрена в приказе

Федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банкротству от 23.01.2001 г. № 16 «Об утверждении «Методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций» [2].

В Российской Федерации действуют и другие нормативные документы в области анализа финансового состояния и платежеспособности организаций. Однако, наиболее общая методика приведена в приказе № 16.

При проведении детального анализа финансового состояния организации в Российской Федерации используются данные из таких форм бухгалтерской отчетности, как бухгалтерский баланс (форма 1), отчет о прибылях и убытках (форма 2), отчет о движении денежных средств (форма 4), приложение к бухгалтерскому балансу (форма 5), а также другая необходимая информация.

В Российской Федерации при проведении мониторинга финансового состояния организации для признания ее несостоятельной наряду с показателями платежеспособности определяются дополнительно показатели, характеризующие приток и отток денежных средств, эффективность использования капитала в целом (рентабельность, оборачиваемость и др.), его отдельных составляющих – долгосрочных и краткосрочных активов и др. При этом часть показателей выражена в абсолютных величинах, а часть – в относительных.

В качестве основного показателя в Российской Федерации, используемого для расчета коэффициентов платежеспособности и эффективности использования оборотного капитала, применяется среднемесячная выручка, а в Республике Беларусь за основу определения коэффициентов платежеспособности принимаются оборотные активы.

С одной стороны, использование выручки для оценки степени покрытия срочных обязательств по сравнению с общей величиной оборотных активов более объективно, так как именно за счет средств, поступивших в виде выручки, как правило, производится погашение текущих обязательств, если только организация не берет кредит на пополнение оборотных активов. Но, с другой стороны, расчет среднемесячной выручки как среднеарифметического значения не учитывает сезонные колебания результативности деятельности.

Методика оценки финансового состояния организации в Российской Федерации по приказу № 16 имеет еще один существенный недостаток: в ней отсутствуют нормативные значения показателей. Вследствие этого невозможно дать полноценную и значимую интерпретацию значений такого большого количества показателей [4].

Сравнение методик оценки финансового состояния Республики Беларусь и Российской Федерации представлено на рисунке 1.



Рисунок 1 – Сравнение методик оценки финансового состояния Республики Беларусь и Российской Федерации

Сравнительный анализ методик оценки финансового состояния организаций, предусмотренных нормативно-правовыми актами Республики Беларусь и Российской Федерации, позволил сделать вывод о том, что еще недостаточно разработано методическое обеспечение финансового мониторинга. В условиях интеграции Республики Беларусь и Российской Федерации необходимо разрабатывать единые методологические принципы формирования показателей, которые используются для оценки финансового состояния организаций-партнеров, соблюдение которых послужит основой разработки единых методик расчета показателей.

Список литературы

1. Инструкция о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования: Постановление Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства экономики Республики Беларусь от 27 декабря 2011г. № 140/206 (с дополнениями и изменениями на 12.2013 г.)// Главный бухгалтер. – 2012. – №32. – С.80-83.

2. Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций в РФ от 23 января 2001 года № 16 // Правовая система Консультант плюс [Электронный ресурс].

3. Об установлении форм бухгалтерской отчетности, утверждении Инструкции о порядке составления бухгалтерской отчетности и признании утратившими силу постановления Министерства финансов Респ. Беларусь от 14 февраля 2008 г. № 19 и отдельного структурного элемента: Постановление Министерства финансов Респ. Беларусь, 11 дек. 2008 г., № 187; Постановление Министерства финансов Респ. Беларусь от 31.10.2011 г. № 111 // Консультант Плюс: Беларусь

Особенности проведения финансового анализа в развитых зарубежных странах // FinanceDone [Электронный ресурс]. 2012.

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 2. ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ФИНАНСОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	3
О.В. Новичкова, А. Ю. Архипов ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ КОМПАНИЙ АГРАРНОЙ СФЕРЫ	3
А.В. Ануфриева АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА В МАЛЫХ ФОРМАХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ НА СЕЛЕ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ	10
Е.В. Губанова ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ	20
М.А. Кубарь, Л.Р. Джагинова, И.Р. Джагинова СУЩНОСТЬ ДЕФИНИЦИИ «АУДИТ» СОГЛАСНО РОССИЙСКОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ	26
А.А. Курляндчик, А.М. Зарифи ОЦЕНКА УРОВНЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ В СПК «РАССВЕТ» ИМ. К.П. ОРЛОВСКОГО	30
Т.Н. Павлюченко, В.В. Лешенко АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОЛОЖЕНИЙ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ	35
А.И. Осипова, Ю.В. Луганская ТЕОРИИ И КОНЦЕПЦИИ ПРОИСХОЖДЕНИЯ ДЕНЕГ	39
Е.А. Молчанова, Е.В. Бельченко АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «БОРИСОВСКАЯ АГРОПРОМТЕХНИКА»	43
Лукьянова М.Т. АНАЛИЗ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЦЕН НА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЕ ТОВАРЫ	48
Г.В. Исаева, Н.В. Кулешов ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ	54
А.А. Орехов ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	59
О.В. Новичкова ДИВЕРСИФИКАЦИЯ КРЕДИТНОГО РИСКА ПУТЕМ ПРИМЕНЕНИЯ НОВОГО БАНКОВСКОГО ПРОДУКТА	64
Е.А. Погребцова ДОСТУПНОСТЬ КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯМ СФЕРЫ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО	70

КОМПЛЕКСА	
А.И. Осипова, Д. К. Левченко ЖИВОТНЫЕ НА ВЫРАЩИВАНИИ И ОТКОРМЕ: ОЦЕНКА И УЧЕТ	76
Н.Н. Давидович, А.П. Прохорова СУЩНОСТЬ И НЕОБХОДИМОСТЬ КРЕДИТА, ПРИНЦИПЫ КРЕДИТОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ	82
А.В. Петракович, А.А. Максак ВИДЫ АГРАРНЫХ РИСКОВ И МЕРЫ ПО ИХ МИНИМИЗАЦИИ	88
О.В. Новичкова, Г.И. Савватеева ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОЙ ПОТРЕБНОСТИ КОМПАНИИ В ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВАХ: МЕТОДОЛОГИЯ И ПРАКТИКА	93
Н.А. Земцова, Н.В. Провидонова СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АНАЛИТИЧЕСКОГО УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ	98
Е.А. Радишевская СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ЭНЕРГОРЕСУРСЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	102
М.А. Лапина, Ю.Е. Лошманова МЕРОПРИЯТИЯ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ	109
В.М. Сницарева, П.В. Мосиевская ПРОБЛЕМЫ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	113
Л.В. Шалаева МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ СТЕПЕНИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПЕРМСКОГО КРАЯ ПО ПОКАЗАТЕЛЯМ АКТИВНОСТИ НА ВНУТРЕННЕМ И ВНЕШНЕМ РЫНКАХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ	117
И.Р. Салагор ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В АГРАРНО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС	122
А.И. Осипова, К.В. Семилякова НЕОБХОДИМОСТЬ И ПРЕДПОСЫЛКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДЕНЕГ	127
О.В. Новичкова, И. А. Радайкина УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ	132

Н. А. Хромых СПОСОБЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТАВКИ ДИСКОНТИРОВАНИЯ	137
М.А. Лапина, Ю.Ю. Волкова АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ООО «РОДИНА» НАРОВЧАТСКОГО РАЙОНА ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ	142
Н.А. Засемчук, Ю.Е. Беляцкая ЛИЗИНГ В АПК – ВЫБОР ПРОЕКТА, УПРАВЛЕНИЕ ИМ И ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ	146
О.И. Хайруллина СОВРЕМЕННАЯ СТРУКТУРА ИСТОЧНИКОВ ВОСПРОИЗВОДСТВА ТЕХНИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В МЯСНОМ СКОТОВОДСТВЕ	153
Т.А. Журкина, Н.А. Панфилова РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЛИ	159
В.А. Володин, А.В. Агибалов ОСОБЕННОСТИ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В ПРЕДПРИЯТИЯХ С ХОЛДИНГОВОЙ СТРУКТУРОЙ	163
Н.А. Засемчук, Е.А. Козловская ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ	168
М.А. Лапина АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ЗАО «БАШМАКОВСКИЙ ХЛЕБ» БАШМАКОВСКОГО РАЙОНА ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ	174
Л.А. Запорожцева, Т.В. Немченко ЗНАЧЕНИЕ ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕГО УСТОЙЧИВОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ	179
Ю.С. Семенова, Д.О. Бочкарев РАЗЛИЧНЫЕ ВЗГЛЯДЫ НА РАСЧЕТ ЦЕНЫ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА АГРАРНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ	187
С.Н. Землякова, В.А. Захарченко СУЩНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО КРЕДИТА И КЛАССИФИКАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАЙМОВ	192
Ж.Б. Рахимов ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК НА ОСНОВЕ СТРАТЕГИИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ	196
Ю.В. Ткачева, П.И. Сахно ФИНАНСОВАЯ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ В СИСТЕМЕ КОРПОРАТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ	203
А.В. Брякина, Е.Ю. Давыдова ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНЫХ ИНТЕГРИРОВАННЫХ	208

СТРУКТУР АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА С.В. Гудков, А.А. Барановская СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	213
С.Ю. Мычка, М.А. Шаталов УСТОЙЧИВЫЙ ПОДХОД РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ	217
Д.С. Клейменов ДИАГНОСТИКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ	222
М.Ю. Федотова, А.В. Данилов СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИИ И ЕГО ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА	227
С.Н. Нечаева, Ю. А. Чушкина МИРОВАЯ ПРАКТИКА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА	233
А.А. Глазьева ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК	238
Н.Н. Костева, М.С. Лепехина СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ЖИВОТНЫХ НА ВЫРАЩИВАНИИ И ОТКОРМЕ В ООО «АГРОФИРМА ШИПОВА ДУБРАВА» БУТУРЛИНОВСКОГО РАЙОНА ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ	243
И.П. Лабурдова, Е.В. Бельченко СРАВНЕНИЕ ОПЫТА ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	247

Научное издание

**ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ТЕХНИЧЕСКИЕ
СРЕДСТВА ДЛЯ АПК**

**Материалы международной научно-практической
конференции молодых ученых и специалистов**

ЧАСТЬ II

Издается в авторской редакции

Издается в авторской редакции

Подписано в печать 24.11.2015 г. Формат 60x84¹/₁₆

Бумага кн.-журн. П.л. 16,0. Гарнитура Таймс.

Тираж 500 экз. Заказ №13042В.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«Воронежский государственный аграрный университет
имени императора Петра I»

Типография ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ.

394087, Воронеж, ул. Мичурина, 1