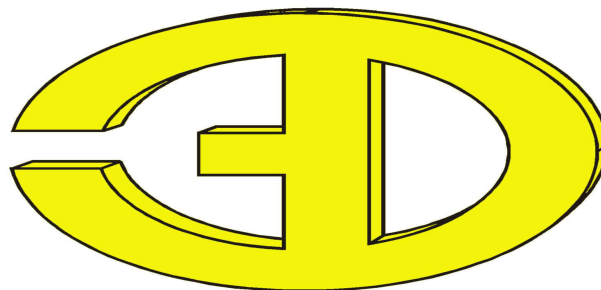


Министерство сельского хозяйства Российской Федерации  
ФБГОУ ВПО «Вологодская государственная молочнохозяйственная  
академия имени Н.В. Верещагина»



***Проблемы социально - экономического  
развития региона***

*Сборник трудов ВГМХА по результатам работы  
студенческой научно-практической конференции  
экономического факультета,  
посвященной 101-летию академии*

**(1 часть)**

Вологда – Молочное  
2012

УДК: 378.1(082)

ББК: 74.58я43

**П 784**

**Редакционная коллегия:**

к.э.н., доцент Медведева Н.А.;  
д.э.н., профессор Селин М.В.  
к.э.н., доцент Юренева Т.Г.;  
к.э.н., доцент Иванова М.И.;  
к.э.н., доцент Бовыкина М.Г.;  
к.э.н., доцент Голубева С.Г.;  
к.с.-х.н., доцент Прозорова М.Л.;  
к.ф.н., доцент Симонян Э.Г.;  
ст. преп. Баринаова О.И.

**П 784** Проблемы социально-экономического развития региона. Сборник трудов ВГМХА по результатам студенческой научно-практической конференции экономического факультета, посвященной 101-летию академии. Вологда – Молочное: ИЦ ВГМХА, 2012. - 155 с.

Сборник составлен по материалам работы студенческой научно-практической конференции, посвященной 101-летию академии, которая проходила 15 мая 2012 года на экономическом факультете.

В сборнике представлены статьи и материалы, в которых рассматриваются актуальные вопросы, касающиеся социально-экономических проблем развития региона.

Все материалы публикуются в авторской редакции.

**ББК: 74.58я43**

**П 784**

## Секция 1 – «Финансовая стратегия и тактика социально-экономических реформ в регионе»

УДК 322.001.76

*А.А. Барашкова, студентка 653 группы ВГМХА  
Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита  
С.П. Осмоловская*

### Инновационное развитие Российской Федерации на современном этапе

Ежегодно во всем мире бизнес тратит миллионы долларов на создание know how. Инновационный сектор - один из самых опасных и рискованных. К чему стоит готовиться предпринимателю, который решил удивить конкурентов и потребителей новым продуктом?

Каждая компания стремится производить свой уникальный продукт, который не имел бы аналогов у конкурентов. Он должен быть дешевле и, главное, пользоваться популярностью у потребителя. По всему миру ежегодно появляются миллионы новых товаров и технологий. Компании самостоятельно инвестируют в разработку, научные исследования, а затем внедряют созданные новинки. [3] К примеру, взять хлебозаводы, расширение продукции во многом зависит от инновационных изменений, скажем в процессе выпечки или рецептуре. Тем не менее, стоит изменить рецептуру или способ выпечки уже создается совершенно новый продукт, который каждое предприятие хранит в секрете, и не дай Бог просочится конкурентам, а иначе можно потерять не только основу получения прибыли, но и потребителей. В этом мире без инновации никуда, с их помощью мы создаем новые продукты, у которых себестоимость ниже, чем до их использования. В некоторых случаях процесс этот недешевый. Вложения в know how считаются едва ли не самыми **рисковыми**. Очень уж велика вероятность, что деньги будут потрачены впустую, а новый продукт на выходе окажется просто бесполезным - слишком дорогим или даже просто невостребованным покупателями. На создание новинки могут уйти годы. Вначале надо разработать идею, потом внедрить созданный товар в производство и, наконец, продвинуть на рынок. Нужны значительные ресурсные затраты, внедрение дорогостоящих, иногда узкоспециализированных технологических процессов, использование новейших достижений науки. Ошибка возможна на любой стадии. Например, маркетинг может оказаться столь дорогим, что сделает невыгодной даже самую удачную инновацию, да и сроки окупаемости бывают достаточно длинными. Но и отказаться от расходов на know how нельзя - ведь иначе можно отстать от конкурентов. [2] В любом случае, любая деятельность должна быть востребована и удовлетворять закону «Товар-Деньги-Товар». Ведь каждое предприятие, идя на риск, надеется хоть на малейшую компенсацию затрат.

В России, где налоговых послаблений для компаний практически нет, инвестиции в инновации опаснее в разы. Неудивительно, что, по мировым стандартам, отечественный бизнес характеризуется относительно низкой активностью. [4]

По результатам исследования, недавно проведенного Ассоциацией менеджеров, доля инновационно активных предприятий не превышает 10 - 12%. Средства тратятся в основном на постепенное усовершенствование существующего продукта. В этом признались 43% респондентов. Лишь 16% компаний сообщили, что внедряют нововведения, серьезно изменяющие и улучшающие качество. Совершенствованием производственного процесса, то есть разработкой новых технологий, занимается еще меньшая доля респондентов - всего 9%. Цифры действительно небольшие. Для сравнения: порядка 70% ежегодного экономического роста США было обеспечено именно за счет разработок новых товаров.

В мире, равно как и в России, диапазон вложений в одну разработку составляет \$0,1 млн - \$50 млн. Типичный средний показатель \$0,5 млн - \$5 млн на одно know how на срок от полугода до двух лет. В российских условиях только составление финансово грамотного и проработанного бизнес-плана, удовлетворяющего необходимым стандартам, стоит в среднем около \$7000.

Впрочем, и российские компании за последние несколько лет научились грамотно инвестировать в инновации и по возможности обходить наиболее опасные риски. Очевидно, что отечественному бизнесу создавать новые товары тяжелее. Размер налоговых льгот для тех, кто инвестирует в НИ-ОКР, с западным уровнем не сравним. Однако know how в стране появляются с завидной регулярностью. [3] Например, в металлургии введен в производство проект «Высококачественный лист для производства кузовных автокомпонентов, горячеоцинкованного проката с полимерным покрытием», в строительстве – технологии быстрого возведения жилых, бытовых, административных и производственных зданий, в лесопереработке – производство биотоплива, вакуумно-импульсная сушка древесины. В отдельных деревнях, таких как д.Шалочь Устюженского района Вологодской области отсутствие электроэнергии заставило людей применить Солнечные батареи, которые обеспечивают электроэнергией 4 жилых дома. Такая технология позволила сэкономить району 2 млн. руб. (такова стоимость трансформаторов).

Что касается Вологодской области, то она на пути инновационно-технологического развития обладает неплохими стартовыми позициями. Это обусловлено, во-первых, наличием необходимого ресурсного потенциала: природно-сырьевые запасы, развитая инфраструктура, высокий уровень образования населения, определенный научный потенциал; во-вторых, в предыдущие годы создан научно-технический задел по наращиванию инновационной активности субъектов экономической деятельности.

Общий уровень инновационной активности Вологодской области среди всех областей России составляет 8,3%.

По количеству поданных заявок на изобретения по северо-западному региону Вологодская область занимает лидирующие позиции (после Санкт-Петербурга и Ленинградской области). По данным Федеральной службы по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам, только за 2008 год вологодскими новаторами подана 91 заявка на изобретения, 18 заявок на полезные модели, 62 заявки на товарные знаки, 4 – на промышленные образцы.

К созданию инновационной инфраструктуры и продвижению малых инновационных предприятий привлекаются федеральные ресурсы. В соответствии с соглашением, заключенным Правительством области с Федеральным фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, по программам «СТАРТ» и «У.М.Н.И.К.» финансируется 9 проектов.

Общий объем финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ четырех государственных вузов, расположенных на территории области (Вологодский государственный технический университет, Вологодский государственный педагогический университет, Череповецкий государственный университет, Вологодская государственная молочнохозяйственная академия им. Н.В. Верещагина), за последние два года увеличился на 31 % (в т.ч. фундаментальных НИР – на 81,2%). [5]

Что касается зарубежных стран, то Индия и Китай выигрывают благодаря политике «открытых дверей», Бразилия — за счет систематического развития нескольких отраслей на протяжении десятилетий. России, руководство которой так много говорит об инновациях, следует перенимать лучший опыт других стран.

Таблица 1 - Доля наукоемкой продукции некоторых стран на мировых рынках

Показатели	РФ	Китай	Южная Корея	Сингапур	Япония	США	ЕС
Доля наукоемкой продукции на мировых рынках, %	0,13	2,0	4,0	7,0	11,0	25,0	35,0
Доля наукоемкой продукции на мировых рынках относительно России (=1,0)	1,0	15,4	30,8	53,8	84,6	192	269

Слабое финансирование НИОКР привело к тому, что доля России на мировом рынке наукоемкой продукции составляет мизерную величину (0,13%). Она в 192 раза меньше, чем доля США, в 84,6 раза меньше, чем доля Японии, и в 15,4 раза ниже, чем доля Китая (табл. 1). Даже если учесть разницу в численности населения стран, то картина качественно не изменится. Больше всего инвестиции в инновационную деятельность вкладывают предприятия стран ЕС (35%), затем США и Япония (25% и 11% соответственно). [1]

Поиск денег сам по себе является достаточно серьезной проблемой. По крайней мере, для тех компаний, которые относятся к малому и среднему бизнесу. Традиционно в мире пользуются заемными средствами, которые предоставляют венчурные фонды. Неудивительно, что компании предпочитают не рисковать собственными деньгами - ведь расходы получаются достаточно большими.[2]

Главное, что усложняет создание новых продуктов - конечно, неопределенность результата. Значительно выше риск по проектам, ориентированным на продукты или технологии, находящиеся в стадии разработки. В этом случае многие решения приходится принимать на интуитивном уровне, так как информация отсутствует. Очень непросто разработать маркетинговую концепцию, часто появляются ошибки при прогнозировании спроса, возможностей сбыта, позиционировании товара на рынке, установлении цены. Наиболее неохотно выделяют деньги на инновационные разработки с незавершенной стадией поисковых исследований. Здесь отдача от инвестиций и вовсе непрогнозируема. В российских условиях имеется к тому же дополнительная сложность. По отечественному законодательству риск неудач при выполнении договоров несет заказчик. Между тем большинство инвесторов предпочитает переложить на разработчиков хотя бы часть потенциальных опасностей.

Тем не менее, в большинстве компаний уже давно разработали целый ряд механизмов, позволяющих хотя бы частично снизить угрозу потери денег при создании новых продуктов. Есть общие стандарты, которые применяются повсеместно. Например, рекомендуется поэтапное финансирование инновационных проектов. Каждое следующее финансовое отчисление производится только после получения результатов предыдущего этапа. Кроме того, корпорации практикуют вложение средств не в одну, а сразу в несколько различных разработок, которые иногда даже конкурируют между собой. Чем больше новых продуктов создается одновременно, тем больше шансов, что хоть одна из новинок будет пользоваться спросом на рынке. [3]

В целом, я считаю, что инновационное развитие для России необходимо в первую очередь для роста и развития самой страны, чтоб не отставать от развитых стран и в будущем стать такой же странной, но общей проблемой всех предприятий на пути к этому является то, что они желают сразу получать прибыль от вложенных в инновации средств. Поэтому развитие экономики в какой то степени затруднительно и протекает медленнее, чем ожидается. Однако если стоит набраться терпения и рационально использовать средства можно добиться желаемого результата.

#### Литература

1.Иванов С.А., Осип Е.Я. «Инновационный потенциал развития экономической безопасности хозяйственной системы»./Журнал «Вестник» №2, 2010 с.32

2.Краковецкая И.В. «Проблемы развития региональной инновационной системы на принципах открытых инноваций»./Журнал «Инновации» №7, 2010 с.19

3.[http://www.bishelp.ru/svoe\\_delo/otrasl/innivacii/innov\\_Russia\\_risk.php](http://www.bishelp.ru/svoe_delo/otrasl/innivacii/innov_Russia_risk.php)  
POINT.RU - Интернет-журнал

4.<http://www.bfm.ru/articles/2009/12/17/innovacii-v-rossii-i-drugih-stranah-brik.html>)

5.<http://www.spb-venchur.ru/regions/1/innovatevo.htm>

УДК 330.322

**О.Н. Белозерова**, студентка 653 группы ВГМХА

*Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита  
С.П. Осмоловская*

## **Оценка инвестиционной деятельности ОАО «Важское» Вельского района Архангельской области**

В условиях рыночной экономики для экономического роста необходимо наращивание капитала, основой которого являются инвестиции. Они способствуют качественным и количественным трансформациям капитала за счет новых вложений средств. Именно вложения, направленные на формирование капитала с целью получения дохода в будущем, составляют экономический смысл инвестиций.

В Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 гг. одной из важнейших причин медленного развития сельского хозяйства по сравнению с динамикой развития российской экономики названы низкие темпы структурно-технологической модернизации отрасли, обновления основных производственных фондов. Обеспечить их повышение можно только путем активизации инвестиционной деятельности.

Целью данной работы являлось изучение состояния, динамики и результатов осуществления инвестиционной деятельности в ОАО «Важское» Вельского района Архангельской области.

Основное направление деятельности ОАО «Важское» – производство и сбыт молока, мяса и картофеля. Дополнительный источник доходов – выручка от продажи продукции подсобных производств: леса, пиломатериалов. ОАО «Важское» является градообразующим предприятием села Благовещенское. В настоящее время это одно из крупнейших сельхозпредприятий Архангельской области, которое активно развивается. Внедрение новейших технологий, как в животноводстве, так и в растениеводстве позволяет добиваться высоких результатов работы.

Основным видом инвестиционной деятельности ОАО «Важское» являются инвестиции в основной капитал. Инвестиции в основной капитал включают совокупность затрат, направленных на воспроизводство основных фондов: новое строительство, расширение, а также реконструкцию и модернизацию объектов, которые приводят к увеличению их первоначальной стоимости, приобретение машин, оборудования, транспортных средств, формирование основного стада, выращивание многолетних насаждений и т.д.

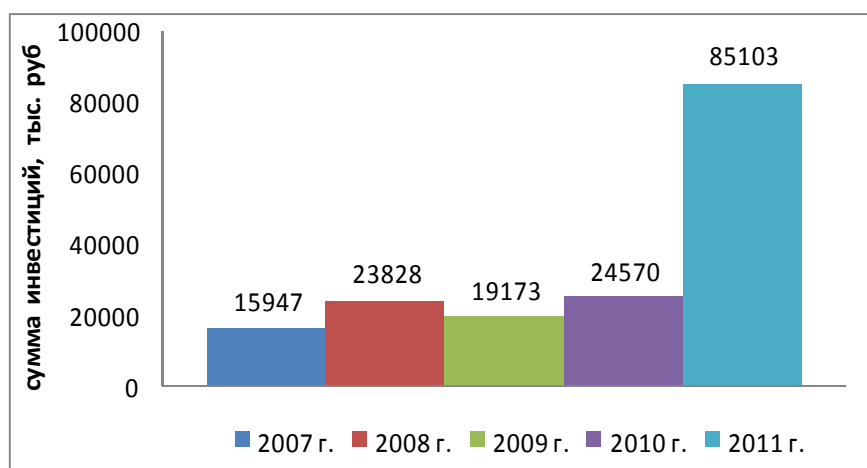


Рис. 1 – Объемы инвестирования в основной капитал в ОАО «Важское»

Объем инвестирования в основной капитал в ОАО «Важское» увеличился в 5,33 раза по сравнению с 2007 годом и составил в 2011 году 85103 тыс. руб. (Рис.1). Это увеличение связано с крупным инвестиционным проектом, реализуемым на предприятии.

Финансирование инвестиционных проектов осуществляется за счет прибыли хозяйства, амортизационных отчислений, выручки от реализации основных средств, кредитов банка, бюджетных ассигнований. (Табл. 1)

Таблица 1 – Структура источников финансирования в основной капитал в ОАО «Важское», %

Виды источников финансирования Инвестиций	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Собственные средства	46,2	53,8	100	100	65,9
в том числе:					
прибыль	46,2	52,7	99,95	98,3	99,97
прочие	-	1,1	0,05	1,7	0,03
Заемные средства	53,8	46,2	-	-	34,1
в том числе:					
краткосрочные кредиты	-	-			
инвестиционные кредиты	53,8	46,2			34,1
Всего	100	100	100	100	100

В 2007 году преобладала доля заемных средств финансирования инвестиционной деятельности (53,8%), но доля собственных средств остается на высоком уровне. В 2008 году почти половина инвестиций была осуществлена



за счет собственных средств. В 2009-2010 году инвестиции в основной капитал финансируются только за счет собственных средств, а именно большая часть 99% -за счет нераспределенной прибыли хозяйства.

Как известно, с течением времени основные фонды изнашиваются, что прямо отражается на качественных и количественных результатах текущей деятельности предприятий (снижается производительность труда, увеличивается простой оборудования, уменьшается объем и качество произведенной продукции, работ и услуг).

Для того чтобы осуществлять простое или расширенное воспроизводство, необходимо инвестирование средств в модернизацию, среднесрочный и капитальный ремонт оборудования, реконструкцию производства, в замену физически непригодных основных фондов.

В результате осуществления инвестиционной деятельности в хозяйстве стоимость основных производственных фондов возросла с 90209 тыс. руб. на 01.01.2007 г. до 190765 тыс. руб. на 01.01.2011 г. или в 2,11 раза.

Коэффициент обновления основных фондов увеличился с 0,22 в 2007 г. до 0,36 в 2011 г. Это оценивается положительно, так как для интенсивной, качественной работы предприятия необходимо новое оборудование, техника и постоянное обновление объектов основных средств.

Коэффициент выбытия увеличился с 0,042 в 2007 г. до 0,06 в 2011 г. Коэффициент выбытия меньше коэффициента обновления, то есть имеет место расширенное воспроизводство основных фондов.

В результате активного обновления материально-технической базы степень износа основных фондов сократилась с 0,47 в 2007 г. до 0,38 в 2011 г. Уменьшение степени изношенности основных фондов произошло за счет ввода в действие новых основных средств и ликвидации старых, изношенных основных средств, а также продажи основных средств, неиспользуемых в хозяйстве.

Структура основных производственных фондов в ОАО «Важское» (табл. 2) за анализируемый период претерпела существенные изменения.

Таблица 2 – Структура основных производственных фондов в ОАО «Важское», в % на начало года

Виды основных фондов	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Здания	41,76	33,78	27,16	23,15	19,75
Сооружения	5,07	4,1	3,3	2,81	2,4
Машины и оборудование	29,9	37,42	44,6	46,2	50,5
Транспортные средства	5,25	5,1	5,85	7,9	7,86
Рабочий скот	0,02	0,02	0,01	0,01	0,01
Продуктивный скот	18,0	19,58	19,08	19,93	19,48
Всего	100	100	100	100	100

Наблюдается тенденция к увеличению доли активной части основных средств (машины и оборудование – до 50,5% ,транспортные средства до 7,86%). Стоимость зданий и сооружений за анализируемый период не изме-

нилась, поэтому при увеличении стоимости основных производственных фондов – их доля снизилась до 19,75% и 2,4% соответственно. Таким образом, предприятие активно развивается, закупает новую технику, транспортные средства, увеличивает поголовье скота. Это, несомненно, положительная тенденция.

ОАО «Важское» располагает большим парком тракторов, автомобилей, сельхозмашин, которые постоянно обновляются. За последние пять лет приобретено много новой современной техники для животноводства и растениеводства, в основном зарубежных фирм (Grime, Amazone, Class, NewHolland)

Проводится постоянная реконструкция животноводческих помещений. Так, в 2007 году пущен в строй молочный комплекс с беспривязным содержанием на 540 коров и доильным залом.

В 2011 году построен новый животноводческий комплекс. В рамках проекта закуплено оборудование по системе VMS шведской фирмы «Delaval». Двор рассчитан на 252 головы и включает четыре линии доильных роботов. Производственный процесс на ферме, включая содержание, кормление и доение коров, - полностью компьютеризирован. В строительство новой фермы и ее техническое оснащение хозяйство инвестировало 60 млн. руб., 29 млн. руб. из них - заемные средства, остальные - собственные.

ОАО «Важское» принимает участие в государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы.

Предприятию предоставляются субсидии на поддержку элитного семеноводства, возмещение части затрат на покупку ГСМ на посевных и уборочных работах, поддержку племенного животноводства, на продукцию животноводства.

С 1997 года ОАО «Важское» присвоен статус племенного репродуктора. Предприятие участвует в государственной программе по развитию племенного животноводства.

Так, на инвестиционные проекты (покупка техники, оборудования, строительство производственных помещений) осуществляется возмещение 2/3 процентной ставки рефинансирования Центрального Банка России по целевым и инвестиционным кредитам из федерального бюджета и 1/3 из областного бюджета.

Для получения в полном объеме субсидий нужно выполнять следующие условия: должна быть полностью выплачена заработная плата работникам, оплачены все налоги, выполнены плановые показатели производства продукции.

Государственная поддержка ОАО «Важское» в динамике увеличивается, и составила в 2011 году 52751 тыс. руб. (Рис.1). Это обусловлено тем, что предприятие активно развивается, участвует в государственных программах и выполняет все необходимые условия для получения субсидий. За 2010 год ОАО «Важское» получило 25,6% от всех субсидий, полученных сельскохозяйственными предприятиями Вельского района.

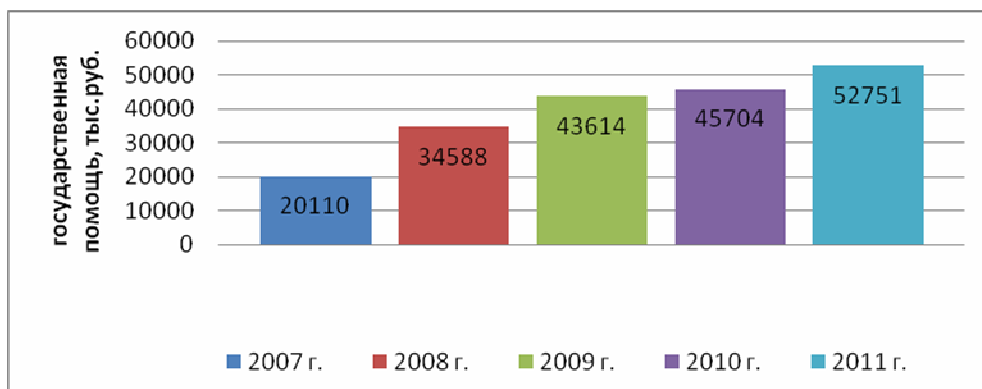


Рис. 2 – Государственная поддержка, тыс. руб.

Проведенное исследование свидетельствует о положительных тенденциях в развитии материально-технической базы ОАО «Важское», однако требуется дальнейшая активизация инвестиций в основной капитал в целях достижения устойчивого развития предприятия в долгосрочной перспективе.

Для ОАО «Важское» дальнейшее развитие связано, прежде всего, со значительными капитальными вложениями:

- внедрение новых перспективных технологий по содержанию, кормлению, доению крупного рогатого скота, снижающих себестоимость продукции;
- внедрение новых энергосберегающих технологий в отрасли растениеводства, снижающих себестоимость кормов;
- приобретение современной техники для обработки, посева и уборки кормовых культур;
- увеличение объемов производства молока, мяса, картофеля, выход на новые рынки реализации продукции;
- подготовка кадрового резерва.

#### Литература

1. Е. В. Родионова. Инвестиционная деятельность в сельском хозяйстве России. Вестник ВГУ. 2010. № 2.
2. Останкова Н. В. Инвестиционные рынки. Перспективы сельского хозяйства в качестве объекта инвестирования /Ученые записки Российского государственного социального университета, 2008, № 4 (52), с. 75-80.
3. Годовые отчеты ОАО «Важское» за 2007-2011 гг.

УДК631.115.6/16.005(470.12)

**А.Ю. Болташова**, студентка 641 группы ВГМХА  
 Научный руководитель - к.с.-х. н., доцент кафедры  
 финансов и кредита Т.А. Шишигина

## Анализ финансового состояния сельскохозяйственной артели (колхоза им. Калинина)

В настоящее время, когда предприятия приобретают все большую самостоятельность и несут полную ответственность за результаты своей деятельности перед совладельцами (акционерами), работниками, банками и кредиторами, значение анализа финансового состояния предприятия в комплексном анализе деятельности возросло. В условиях рыночной экономики залогом выживания предприятия является его конкурентоспособность. В связи с этим от предприятия требуется повышение эффективности производства, внедрение новых форм хозяйствования и управления, которое должно сопровождаться укреплением его финансового положения. При этом резко возрастает значение финансовой устойчивости субъектов хозяйствования.

Огромное значение для оценки динамики финансового состояния имеет рассмотрение структуры баланса.

Таблица 1 - Анализ динамики и структуры баланса Сельскохозяйственной артели (колхоза) им.Калинина за 2008-2010 гг.

Показатель	Абсолютные величины, тыс.руб.				Относительные величины				
	2008г.	2009г.	2010г.	Изменение, +, -	2008г.	2009г.	2010г.	Изменение, +,-	Темп роста, снижения
<b>Актив</b>	<b>85928</b>	<b>99451</b>	<b>113660</b>	<b>+27732</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>		<b>132,27</b>
1.Внеоборотные активы	60837	71671	75739	+14902	70,80	72,07	66,64	-4,16	124,49
2.Оборотные активы	25091	27780	37921	+12830	29,20	27,93	33,36	+4,16	151,13
<b>Пассив</b>	<b>85928</b>	<b>99451</b>	<b>113660</b>	<b>+27732</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>		<b>132,27</b>
1.Собственный капитал	53184	63379	75622	+22438	61,89	63,73	66,53	+4,64	142,19
2.Заемный капитал	32744	36072	38038	+5294	38,11	36,27	33,47	-4,64	116,17

Из табл. 1 видно, что стоимость имущества предприятия увеличилась на 27732 тыс. руб. Необходимо сказать, что изменение стоимости имущества произошло как за счет увеличения стоимости внеоборотных активов, так и оборотных.

Произошло увеличение общего объема источников финансирования за период 2008 -2010 годы на 27732 тыс. руб., темп роста составил 132,27%. Прирост общего объема источников финансирования произошёл за счет увеличения собственного капитала и заемных средств.

В структуре активов преобладают внеоборотные активы, их доля на конец 2010 года снизилась на 4,16%. На эту же величину произошло увеличение оборотных активов.

Структура пассива изменилась следующим образом: на 4,64% увеличилась доля собственных и приравненных к собственным источников, и на это же значение уменьшилась доля обязательств. Увеличение доли собственных источников на 4,64 % является положительным моментом и свидетельствует о повышении финансовой устойчивости организации.

Таблица 2 – Анализ финансовой устойчивости колхоза им. Калинина

Показатели	На начало 2010 г.	На конец 2010 г.	Изменение
Капитал и резервы (т.е. источники собственных средств)	63990	75815	+11825
Внеоборотные активы	71671	75739	+4068
Наличие собственных оборотных средств (1-2)	-7681	+76	+7757
Долгосрочные кредиты и заемные средства	27766	27750	-16
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов (3+4)	20085	27826	+7741
Краткосрочные кредиты и заемные средства	1590	3553	+1963
Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (5+6)	21675	31379	+9704
Общая величина запасов и затрат	26116	33380	+7264
Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств (3-8), ΔСОС	-33797	-33304	+493
Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных источников формирования запасов ΔСД (5-8)	-6031	-5554	+477
Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов (ΔОИ) (7-8)	-4441	-2001	+2440
Трехкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости	(0;0;0)	(0;0;0)	
Тип финансовой устойчивости	кризисное	кризисное	

Данные табл. 2 свидетельствуют о том, что на начало и конец 2010 г. колхоз им.Калинина испытывал недостаток как собственных, так и привлечённых (долгосрочных) источников для покрытия запасов и затрат, тем самым имея кризисный тип финансовой устойчивости – предприятие полностью зависит от заемных источников финансирования. Собственного капитала и долго-краткосрочных кредитов и займов не хватает для финансирования материальных оборотных средств, т.е. пополнение запасов идет за счет, образующихся в результате замедления погашения кредиторской задолженности.

Анализируя показатели финансовой устойчивости можно сделать следующие выводы:

Коэффициент независимости (автономии) выше критической точки, увеличивается в динамике, что свидетельствует о благоприятной финансовой ситуации, т.е. собственникам принадлежит 67% стоимости имущества, организация обладает достаточностью независимостью.

Значение коэффициента маневренности возрастает в динамике, что означает возрастание части собственного капитала, используемой для финансирования текущей деятельности.

Значение коэффициента соотношения заемных и собственных средств свидетельствует о том, что в начале отчётного периода организация привлекала на каждый 1 руб. собственных средств, вложенных в активы, 65 коп. заёмных средств, в течение отчётного периода величина снизилась до 60 коп. на каждый 1 руб. собственных средств

Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами за анализируемый период увеличился с 0,77 до 0,83

и свидетельствует о том, что собственные оборотные средства предприятия покрывают запасы в достаточном объеме.

Коэффициент реальной стоимости внеоборотных активов за 2010 г. сократился на 0,05, его значение на конец года составило 0,67, т.е. 67% всего имущества организации занимают долгосрочные активы.

Исходя из анализа коэффициентов финансовой устойчивости, значения которых за исключением коэффициента маневренности собственных средств находятся в пределах нормы, можно сделать вывод о благоприятной финансовой ситуации, сложившейся в колхозе им.Калинина на конец 2010 г.

Анализ показателей деловой активности позволяет сделать следующий вывод: в колхозе им.Калинина в 2010 г. по сравнению с предыдущими периодами в результате увеличения длительности одного оборота оборотных средств, увеличения периода погашения дебиторской задолженности, снижения периода погашения кредиторской задолженности увеличилась длительность производственно-коммерческого цикла, т.е. медленнее совершался полный цикл производства и обращения, приносящий прибыль.

Финансовое состояние предприятия с позиции краткосрочной перспективы оценивается показателями ликвидности.

Таблица 3- Анализ показателей ликвидности колхоза им.Калинина, 2010 г.

Коэффициенты	Нормативное ограничение	На начало 2009г.	2010 г.		Отклонение за 2010 г.
			на начало года	на конец года	
1. Абсолютной ликвидности	$\geq 0,2$	0,019	0,027	0,071	+0,044
2. Промежуточный коэффициент покрытия	$\geq 1$	0,205	0,280	0,460	+0,18
3. Текущей ликвидности	$\geq 2$	1,408	3,345	3,226	-0,119
4. Коэффициент общей платежеспособности	$\geq 2$	2,62	2,76	2,99	+0,23

На конец 2010 г. предприятие имеющимися денежными средствами может немедленно погасить 7,1% краткосрочных обязательств. У предприятия недостаточно суммы наиболее ликвидных активов для погашения наиболее срочных обязательств (значение коэффициента не превышает нормативный уровень).

Коэффициент текущей ликвидности говорит о том, что за счет оборотных средств на конец 2010 г. организация смогла бы рассчитаться по своим краткосрочным обязательствам (табл.3).

Значение коэффициента общей платежеспособности говорит о возможности предприятия покрыть свои обязательства, т.к. все его имущество превышает внешние обязательства в 2,99 раза.

Динамика коэффициентов ликвидности и платежеспособности за анализируемый период заслуживает положительной оценки.

Подводя итог выше изложенному можно заключить, что СА (колхоз) им.Калинина на конец года финансово устойчив и в достаточной степени платежеспособен. У предприятия отсутствуют просроченные обязательства, однако, ввиду значительной доли долгосрочных источников в общей сумме

источников финансирования, оно может утратить устойчивость при наступлении сроков расчета по кредитам в случае неэффективного их использования.

Проведя анализ финансового состояния колхоза им.Калинина, можно выделить основные проблемы, решение которых позволит улучшить его финансовое положение:

- высокая зависимость предприятия от заемного капитала;
- наличие недостатка собственных источников формирования запасов;
- снижение уровня эффективности финансово-хозяйственной деятельности, а именно показателей деловой активности и рентабельности;
- низкая эффективность использования заемного капитала (характеризуется отрицательным эффектом финансового рычага).

В колхозе им.Калинина существует необходимость регулирования (повышения) рентабельности собственных средств, о чем свидетельствует расчет эффекта финансового рычага (табл. 4) .

Эффект финансового рычага показывает на сколько процентов увеличивается рентабельность собственных средств за счет привлечения заемных средств в оборот предприятия. Он возникает в тех случаях, если экономическая рентабельность совокупного капитала выше СРСП.

Таблица 4 – Расчет ЭФР колхоза им. Калинина, 2010 гг.

Показатель	2010 г.
Активы, тыс.руб.	100051
Собственные средства, тыс.руб.	69903
Заемные средства, тыс.руб.	30148
Плечо финансового рычага	0,43
Прибыль до налогообложения и уплаты процентов, тыс.руб.	14699
Экономическая рентабельность, %	14,69
Средняя расчетная ставка процента, %	16,08
Дифференциал, %	-1,39
Ставка налога на прибыль (с.150 ф.2/с.140 ф.2), %	0,00
Эффект финансового рычага, %	-0,59
Чистая рентабельность собственных средств, %	11,99

Из расчета эффекта финансового рычага за 2010 г. можно сделать вывод, что его дифференциал, а значит и сам ЭФР имели отрицательное значение. Проценты по заемным средствам в 2010 г. превышали величину чистой прибыли на единицу активов предприятия (дифференциал финансового рычага отрицательный), а так как в случае наращивания заемных средств будет увеличиваться значение плеча рычага, будет еще более сильным отрицательное значение показателя эффекта финансового рычага, что крайне нежелательно. Т.е. колхозу им.Калинина крайне невыгодно наращивать заемные средства, а выгодно увеличивать собственные средства, так как это увеличение снизит показатель плеча рычага и сведет до минимума отрицательное значение показателя ЭФР.

Для того, чтобы ЭФР стал положительным, а дифференциал больше нуля, необходимо увеличивать экономическую рентабельность. Добиться этого колхоз им.Калинина может либо увеличивая массу прибыли; либо

стремиться ускорить оборачиваемость оборотных средств, что также даст увеличение массы прибыли.

Ускорение оборачиваемости средств в расчетах:

Проанализируем способ ускорения расчетов с дебиторами колхоза им.Калинина путем предоставления скидки по методике, разработанной Черновым В.А. Суть методики заключается в сравнении отдачи вложенных в производственный оборот средств со ставкой предлагаемой скидки за день ускорения расчетов от дебиторов.

Для сопоставления отдачи вложенных средств с расходами по ускорению расчетов требуется определить рентабельность условно-переменных затрат на производство. Рентабельность переменных издержек отражает единицы стоимости вложенных в оборот средств и определяется отношением прибыли от реализации товаров (P) к величине переменных затрат (CV).

Получаем что рентабельность переменных затрат производства составляет 0,218 рубля. Это значит, что на каждый рубль вложенных в производство средств при данном техническом оснащении предприятие получает 21,8 коп. за год или теряет их при задержке платежей за тот же период. Рентабельность переменных затрат отражает критический процент скидки дебиторам за отчетный период (в данном случае за год), т.е. при скидке в 21,8% от суммы платежей, поступивших на год раньше (при скидке 1,82% от суммы платежей, поступивших на месяц раньше) предприятие не получит ни прибыли, ни убытков.

Задолженность колхозу им.Калинина одного из основных и наиболее крупного дебитора ООО «Данон Индустрия» за поставки молока составила на конец года 1841 тыс.руб. Договором определен срок расчетов 15 дней.

Увеличение рентабельности вложенных в оборот средств повышает возможности предприятия в стимулировании досрочного погашения дебиторской задолженности посредством увеличения размера предоставляемых скидок за срочность платежей.

Предположим, что рыночная конъюнктура позволяет предприятию установить исходную скидку для ООО «Данон Индустрия» в размере 0,9% за поступление средств без отсрочки от суммы досрочной оплаты. Поступление дебиторской задолженности на общую сумму 1841 тыс.руб. ожидается в течение 15 дней. Расчеты, приведенные в таблице 4.2, свидетельствуют о том, что немедленное погашение 1841 тыс.руб. сократит сумму задолженности дебитора ООО «Данон Индустрия» на 16,6 тыс.руб. При этом колхоз им.Калинина получит дополнительную прибыль, равную 16,54 тыс.руб.

Сумма уменьшения долга за каждый день сокращения срока возврата платежей составляет 1,1 тыс.руб., т.е. ускорение расчетов принесет экономию ООО «Данон Индустрия» за каждый день сокращения срока возврата платежей.

Величина дополнительной прибыли за каждый день сокращения сроков поступления средств на счета колхоза им. Калинина составит 1,11 тыс.руб. (табл.5).



Таблица 5 - Анализ операций по сокращению сроков поступления средств на счета предприятия

Наименование показателя	Ед.изм.	Значение
1. $V_p$ — объем продаж	Тыс.руб.	52906
2. $R$ — сумма дебиторской задолженности от реализации молока на конец года	Тыс.руб.	1841
3. $T_{отч}$ — число дней в отчетном периоде	Дн.	360
4. $T$ — период погашения дебиторской задолженности по данному виду расчетов (за поставки молока). дн.	Дн.	15
5. $CC$ — издержки производства	Тыс.руб.	45052
5.1 В том числе $CV$ — переменные	Тыс.руб.	35974
6. $P$ — прибыль от реализации (стр. 1 — стр. 5)	Тыс.руб.	7854
7. $k_{cv}$ рентабельность переменных затрат, % (стр. 6 / стр. 5.1)	%	21,8
8. $p$ — ставка предоставляемой скидки дебиторам за поступление средств без отсрочки	%	0,9
9. $p_m$ — ставка предоставляемой скидки дебиторам за каждый месяц ускорения расчетов от суммы, полученной досрочно ( )	%	1,8
10. $p_d$ - ставка предоставляемой скидки дебиторам за каждый день ускорения расчетов от суммы, полученной досрочно	%	0,06
10.1. Запас прочности для ускорения расчетов ( $k_{cv} * 30 / T_{отч} - p_m$ )	%	0,02
11. $S$ – сумма уменьшения долга дебиторов от поступления без отсрочки ( )	Тыс.руб.	16,60
12. $S_{дн}$ – сумма уменьшения долга дебиторов за каждый день сокращения срока возврата платежей ( )	Тыс.руб.	1,10
13. $P_{доп}$ – дополнительная прибыль предприятия от суммы поступления без отсрочки ( )	Тыс.руб.	16,54
14. $P_{доп(дн)}$ – дополнительная прибыль, полученная за каждый день сокращения сроков поступления средств на счета предприятия ( )	Тыс.руб.	1,11

Колхоз им.Калинина имеет запас прочности для ускорения расчетов, равный разности между рентабельностью переменных затрат и ставкой уменьшения задолженности дебиторов за каждый месяц ускорения расчетов от суммы досрочно поступивших средств в размере 0,02%. Запас прочности отражает величину максимально возможного увеличения процента за ускорение поступлений средств при наилучших условиях среды. Ставка за каждый день ускорения расчетов с дебиторами от суммы, полученной досрочно составит 0,06%.

При данной системе предоставления скидок дебиторы заинтересованы не только в досрочном погашении долгов предприятию, но и в сокращении сроков расчета по договору, что дополнительно повышает деловую активность и отдачу активов предприятия, увеличивает размер прибыли.

#### *Увеличение массы прибыли*

Увеличения массы прибыли предприятия возможно за счет увеличения объема производства и реализации молока, повышения цен реализации молока.

Для этого необходимо оптимизировать организацию кормления коров в СА колхозе им.Калинина, т.к. на предприятии не учитываются потребности в питательных веществах коров на разных стадиях лактации, коров с различной продуктивностью. Результатом этого является избыточное или недоста-

точное потребление энергии, белка, витаминов, минеральных веществ, ведущее к недостаточной молочной продуктивности.

Таблица 6 – Анализ дебиторской задолженности с учетом предложенных мероприятий

Наименование показателя	Формула расчета	Показатель
Сумма поступлений денежных средств, тыс.руб.	R	1841
Ставка предоставляемой скидки за поступление средств без отсрочки, %	p	0,9
Число дней в периоде погашения задолженности дебиторам, дн.	T	15
Сумма сокращения долга дебиторов от поступления средств без отсрочки, тыс.руб.	$S = R \cdot \frac{P}{100}$	16,6
Дополнительная прибыль, тыс.руб.		16,54
Сумма уменьшения долга за каждый день сокращения срока возврата платежей, тыс.руб.		1,10
Дополнительная прибыль за каждый день сокращения сроков поступления средств, тыс.руб.		1,11
Ставка за каждый день ускорения расчетов с дебиторами от суммы, полученной досрочно, %		0,06
Запас прочности для ускорения расчетов	$Z = k_{cv/12} - p_M$	0,02

В 2010 г. предприятие перешло на новые рационы кормления молочного стада. При выборе рациона кормления животное относили к одному из трех периодов:

- I период – 120 дней от отела;
- II период – следующие 90 дней;
- III период – все остальные.

В 2011 г. рекомендовано внести следующие изменения кормления животных: 1) оптимизировать рационы (для I периода снизить количество патоки, для II периода – увеличить количество ячменя, для III периода – увеличить количество комбикорма); 2) необходимо расставить животных по продуктивности.

Экономическая эффективность мероприятий по совершенствованию производства молока в СА колхозе им.Калинина приведена в табл. 7.

Таблица 7 - Экономическая эффективность мероприятий по совершенствованию производства молока в колхозе им. Калинина

Показатели	2010 г., факт	2011 г., план	План к факту, +/-
Среднегодовое поголовье коров, гол	556	592	+36
Годовая потребность в кормах в корм.ед., ц	33844	35816	+1972
Среднегодовой удой от 1 коровы, кг	5982	6050	+68
Валовой надой, ц	33261	35816	+2555
Реализация молока, ц	30838	33036	+2198
Себестоимость 1 ц молока, руб.	1011,70	1080	+68,3
Затраты корм.ед. на 1 ц молока, ц	1,02	1,00	-0,02
Затраты корм.ед. на 1 ц молока, руб.	425,63	474,52	+48,89
Полная себестоимость реализации молока, тыс. руб.	31165	35679	+4514
Средняя цена реализации 1 ц молока, руб.	1402	1650	+248
Выручка от реализации молока, тыс. руб.	43235	54509	+11274
Прибыль от реализации молока, тыс. руб.	12070	18830	+6760
Уровень рентабельности продаж молока, %	27,91	34,54	+6,63

Как видно из табл.7, переход на более сбалансированное питание повлечет за собой увеличение кормового рациона в стоимостном выражении. Так же рост годовой потребности в кормах обусловлен увеличением количества коров в стаде. Затраты на корма в целом по основному стаду возрастут на 1972 ц. корм.ед., в стоимостном выражении затраты кормов на производство 1 ц молока возрастут на 48,89 руб.

Предлагаемые рационы кормления составлены с учетом фактической питательности кормов и рассчитаны на увеличение удоев (до 6050 кг) и повышение качественных характеристик молока (повышение жирности до 4,2%, белка до 3,38%).

Оптимизация структуры кормового рациона позволит повысить продуктивность коров на 68 кг и довести уровень рентабельности продаж молока до 34,54%.

Посмотрим, как изменятся некоторые показатели рентабельности в результате проведенных мероприятий, повлекших за собой увеличение прибыли от реализации молока на 6760 тыс.руб. (табл. 8).

Таблица 8 - Сравнение показателей рентабельности колхоза им.Калинина до и после предлагаемых мероприятий

Показатели рентабельности, %	Значение показателя		Отклонения, (+, -)
	До мероприятия	После мероприятия	
Рентабельность основной деятельности	17,43	29,48	+12,05
Рентабельность продаж	13,99	22,77	+8,78
Рентабельность активов по чистой прибыли	9,19	15,51	+6,32
Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли	14,07	16,99	+2,92
Экономическая рентабельность	14,69	21,43	+6,74

Наблюдается значительное увеличение показателей рентабельности.

После проведенных мероприятий возникнет положительный эффект финансового рычага (табл. 9). При таких условиях выгодно увеличивать плечо финансового рычага, т.е. долю заемного капитала.

Таблица 9 – Сравнение ЭФР колхоза им. Калинина до и после предлагаемых мероприятий

Наименование показателя	До мероприятий	После мероприятий	Отклонения, (+,-)
Активы, тыс.руб.	100051	100051	-
Собственные средства, тыс.руб.	69903	69903	-
Заемные средства, тыс.руб.	30148	30148	-
Плечо финансового рычага	0,43	0,43	-
Прибыль до налогообложения и уплаты процентов, тыс.руб.	14699	21442	+6760
Экономическая рентабельность, %	14,69	21,43	+6,74
Средняя расчетная ставка процента, %	16,08	16,08	-
Дифференциал, %	-1,39	+5,35	+6,74
Ставка налога на прибыль (с.150 ф.2/с.140 ф.2), %	0,00	0,00	-
Эффект финансового рычага, %	-0,59	+2,30	+2,89
Чистая рентабельность собственных средств, %	11,99	23,71	+11,72

Таким образом, в результате данных мероприятий возрастут значения коэффициентов рентабельности, в т.ч. увеличится и экономическая рентабельность активов. Это приведет к возникновению положительного ЭФР.

УДК 330.322

**О.В. Гладышева**, студентка 653 группы ВГМХА  
*Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита  
С.П. Осмоловская*

## **Оценка инвестиционной привлекательности ООО «Енангское» Кичменгско-Гордецкого района**

Оценка инвестиционной привлекательности предприятия играет для хозяйствующего субъекта большую роль, так как потенциальные инвесторы уделяют внимание данной характеристике предприятия немалую роль, изучая при этом показатели финансово-хозяйственной деятельности как минимум за 3-5 лет. Активность деятельности инвесторов во многом зависит от степени устойчивости финансового состояния и экономической состоятельности предприятий, в которые они готовы направить инвестиции. Именно эти параметры главным образом и характеризуют инвестиционную привлекательность предприятия.

Существует несколько подходов к оценке инвестиционной привлекательности предприятия. Один из них - это анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

ООО «Енангское» Кичменгско-Городецкого района Вологодской области занимается производством и реализацией сельскохозяйственной продукции, заготовкой древесины, оказанием услуг сельскохозяйственным производителям.

Доля выручки сельскохозяйственной продукции в общей выручке составляет 70,57%, основная выручка от реализации молока – она составляет около 40%.

Согласно ранее проведенному мною анализу финансовой деятельности ООО «Енангское» можно выделить следующие моменты, что выручка от реализации в 2010 году возросла по сравнению с 2008 годом на 1264 тыс. руб., а чистая прибыль снизилась на 1323 тыс. руб., что отрицательно сказывается на деятельности предприятия. Наличие собственных оборотных средств ниже нуля (-3902 тыс. руб. в 2010 году), отсюда следует, что данное предприятие финансово не устойчиво и не платежеспособно, оно пользуется для снижения своей неустойчивости долгосрочными обязательствами. Таким образом, предприятие поддерживает свою платежеспособность кредитами и займами долгосрочного характера.

Финансовое состояние ООО «Енангское» представлено в табл. 1. Финансовое состояние предприятия характеризуется показателями ликвидности и платежеспособности, а также деловой активности.

Таблица 1 – Основные показатели финансового состояния ООО «Енангское»

Наименование показателя	Норматив	2008 г.	2009 г.	2010 г.
<b>Показатели ликвидности и платежеспособности:</b>				
Коэффициент текущей ликвидности	$\geq 1,5 - 2,0$	4,07	3,13	8,20
Коэффициент срочной ликвидности	0,7 – 0,8	0,20	0,14	0,54
Коэффициент абсолютной ликвидности	более 0,05	0,01	0,04	0,25
<b>Показатели деловой активности:</b>				
Коэффициент деловой активности	-	0,17	0,30	0,50
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	-	1,31	1,17	1,52
Коэффициент оборачиваемости запасов	-	1,37	1,23	1,6
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	-	9,78	5,21	8,66
Период погашения кредиторской задолженности	-	37,32	70,10	42,20
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	-	34,45	29,30	45,08
Период погашения дебиторской задолженности	-	10,60	12,50	8,10

В ООО «Енангское» наблюдается положительная тенденция к увеличению в динамике коэффициента абсолютной ликвидности. Данный коэффициент показывает, что 25% краткосрочных обязательств погашается немедленно за счет наиболее ликвидной части оборотных активов. При условии одновременного возврата всей суммы дебиторской задолженности предприятие сможет погасить только 54% краткосрочных обязательств. Исходя из коэффициента текущей ликвидности оборотных активов превышают краткосрочные обязательства в 8,2 раза. Таким образом, организация способна оплатить свои краткосрочные обязательства за счет имеющихся оборотных активов. Показатели деловой активности характеризуют эффективность использования имущества предприятия. Коэффициент деловой активности показывает что 50 копеек выручки-нетто получило предприятие в расчете на 1 рубль среднегодовой стоимости имущества. Данный показатель увеличился в динамике на 0,33, что свидетельствует об ускорении общего цикла производства и обращения, приносящего прибыль. Рост коэффициента оборачиваемости оборотных средств в динамике на 0,21 характеризуется положительно, так как сопровождается ростом коэффициента оборачиваемости запасов и затрат на 0,23. За счет снижения стоимости дебиторской задолженности, коэффициент ее оборачиваемости возрос на 10,63%, что означает, что расчеты с дебиторами ускоряются. Положительно оценивается снижение периода погашения дебиторской задолженности на 3 дня, отсюда следует, что дебиторы стали вовремя расплачиваться по своим долгам с хозяйством. Также положителен тот факт, что период погашения кредиторской задолженности выше периода погашения дебиторской задолженности.

Оценка финансовой устойчивости ООО «Енангское» представлена в табл. 2.

Таблица 2 – Оценка финансовой устойчивости ООО «Енангское»

Наименование показателя	Норматив	Годы		
		2008	2009	2010
Коэффициенты:				
- устойчивости	не менее 0,8	0,93	0,93	0,97
- финансовой независимости	не менее 0,5	0,65	0,72	0,66
- маневренности собственных средств	не менее 0,5	-0,13	-0,06	-0,17
- соотношения заемных и собственных средств	не более 1	0,55	0,39	0,50
- обеспеченности собственными средствами	не менее 0,1	-0,31	-0,19	-0,49
- обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами	не менее 0,6 - 0,8	-0,33	-0,20	-0,52
- имущества производственного назначения				
- реальной стоимости основных средств и внеоборотных активов в имуществе	не менее 0,5	0,86	0,92	0,86
- соотношения оборотных и внеоборотных активов	-	0,73	0,77	0,77
		0,37	0,31	0,29

ООО «Енангское» финансово устойчиво и независимо соответственно коэффициенты равны 0,97 и 0,66, что выше нормативов, но предприятие не обеспечено собственными оборотными средствами. Отсюда следует, что необходимо увеличить долю оборотных активов в имуществе предприятия. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств зависит от отраслевой принадлежности и в данном хозяйстве он не превышает 1, но наблюдается отрицательная тенденция его увеличения на 0,11. Капитал не маневрен, так как коэффициент маневренности собственных средств отрицателен. Наблюдается отрицательная тенденция к снижению коэффициента имущества производственного назначения на 0,06. 86% имущества задействовано в производственном процессе. Отрицателен тот факт, что увеличился в динамике коэффициент реальной стоимости основных средств и снизился коэффициент соотношения внеоборотных и оборотных активов.

В ООО «Енангское» за 2010 год наблюдается снижение финансовой устойчивости, так как обобщающий показатель изменения финансовой устойчивости организации отрицательный (-1,39). Для повышения финансовой устойчивости необходимо увеличить размер собственных источников финансирования преимущественно за счет увеличения нераспределенной прибыли.

Проанализируем движение денежных средств от инвестиционной деятельности предприятия. Денежные средства в основном были направлены на приобретение объектов основных средств. В 2010 году данная сумма составила 2860 тыс. руб., в 2009 – 672 тыс. руб., а в 2008 – 6727 тыс. руб. в результате покупки новой доильной установки. Отсюда следует, что отклонение по годам составило 3867 тыс. руб.

Специализирующей отраслью ООО «Енангское» является молочное животноводство. Анализируемое предприятие могло бы производить молоко эффективно, если бы имело возможность осуществлять комплексную технологическую модернизацию, но такая возможность отсутствует, прежде всего в связи с ограниченностью залоговой базы и невозможностью эффективно

управлять отраслью из-за ее специфики. Проблема с привлечением инвестиций в ООО «Енангское» - важнейшая причина низкой результативности реализации Госпрограммы в молочном животноводстве.

В настоящее время происходит субсидирование части затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам на сумму 896 тыс. руб. в 2010 году. Размер данных субсидий выполняет лишь поддерживающую функцию. При сохранении объемов производства и поголовья коров они не обеспечат быстрый перевод отрасли на новый технологический уровень.

Низкую эффективность существующей системы стимулирования приобретения оборудования и техники через субсидирование части процентной ставки по кредиту признают не только многие специалисты и руководители хозяйств и органов управления. Например, в заключении экспертной комиссии о результатах реализации Госпрограммы отмечается, что следует рассмотреть возможность постепенного перехода от субсидирования процентной ставки по инвестиционным кредитам к прямым субсидиям. Такой порядок позволит государству избавиться от долгосрочных трудноконтролируемых обязательств.

В качестве одного из вариантов повышения инвестиционной активности ООО «Енангское» может быть предложен вариант прямого субсидирования приобретаемой техники и оборудования для кормопроизводства и молочного скотоводства с возможностью их использования в качестве залога.

Расчет эффективности различных вариантов государственной поддержки привлечения инвестиционных кредитов представлен в табл. 3.

Таблица 3 - Расчет эффективности различных вариантов государственной поддержки привлечения инвестиционных кредитов в ООО «Енангское»

Наименование показателя	Вариант государственной поддержки, руб.			
	субсидирование % ставки		субсидирование 40% инвестиционных затрат	
	государство	ООО «Енангское»	государство	ООО «Енангское»
Проценты по кредиту	280000	175000	-	273000
Основной долг	-	700000	280000	420000
Итого	280000	875000	280000	693000
Всего	1155000		973000	

При условии, что стоимость объекта приобретенного предприятием будет составлять 700 тыс. руб., ставка рефинансирования в Россельхозбанке в настоящее время 8%, кредитная ставка на покупку сельскохозяйственной техники – 13%, срок кредитования 5 лет, получается, что выгоднее как и для ООО «Енангское», так и для государства осуществлять субсидирование части инвестиционных затрат, чем субсидирование % ставки по кредитам. Государство заплатит при обоих вариантах по 280 тыс. руб., а ООО «Енангское» при 2 варианте на 182 тыс. руб. меньше. По моим расчетам получается не целесообразно для государства субсидировать часть затрат, если стоимость объекта ниже 700 тыс. руб.

В 2010 году убыток от реализации молока в ООО «Енангское» составил 540 тыс. руб. При первом варианте субсидирования годовые затраты составят 175 тыс. руб., а при 2 варианте субсидирования 138,6 тыс. руб. Отсюда следует, что при субсидировании части инвестиционных затрат убыток составит 678,6 тыс. руб., что на 36,4 тыс. руб. меньше, чем при субсидировании % ставки.

Таким образом, предоставление прямой субсидии в виде доли компенсируемых затрат на приобретение техники, оборудования выгодно для государства и сельхозтоваропроизводителей. Кредиты становятся более доступными, устраняется проблема залогового обеспечения.

У сельхозтоваропроизводителя появится возможность привлечения инвестиций в объемах, необходимых для комплексной модернизации животноводства и кормопроизводства, с выходом на параметры производительности труда, ресурсоемкости, качества продукции, соответствующие мировому уровню, для обеспечения устойчивой конкурентоспособности продукции.

#### Литература

1. В. Суровцев. Проблемы развития молочного скотоводства // АПК: экономика, управление, 2011, №11
2. Долгосрочная целевая программа "Развитие молочного животноводства Вологодской области на 2009-2012 годы».

УДК 336.714(470.12)

**С.Н. Зрелова**, студентка 634 группы ВГМХА  
Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры экономики  
И.Н. Шилова

### **Характеристика инвестиционной деятельности в Вологодской области**

Вологодская область является регионом с достаточно высокими показателями эффективности производства, с ярко выраженной сырьевой специализацией и поэтому обладает широкими экспортными возможностями. Кроме того в регионе сформированы сравнительно благоприятные условия для инвестиционной деятельности. Реальный приток инвестиции является важнейшим условием преодоления технологического отставания и формирования нового качества эффективности производства. Эта тема особенно актуальна, так как инвестиции сегодня – это необходимое условие для поддержания экономического роста, а следовательно улучшения жизни людей. Объектом данного исследования является инвестиционная деятельность в Вологодской области. Для полноты картины проанализируем объем и структуру инвестиций, распределение их по районам области, оценим показатели рейтинговых агентств.



За 2008 - 2010 годы в экономику области вложено 171,2 млрд. рублей (2010 - 57,3млрд.руб), в 2011 году - 118,03 млрд. рублей( по отношению к 2010 составило 153,4%). Объем инвестиций в 2010 году в сопоставимых ценах по отношению к 2007 году в целом по области снизился на 40,8% (к 2005 году - на 38,3%), в то время как по России – только на 2,4 % (к 2005 году - рост на 39,8%).

Таблица 1 – Инвестиции в основной капитал по видам экономической деятельности, млн. руб.

Вид деятельности	Годы					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Всего	55425,5	57367,1	68795,0	64937,3	48769,2	57384,0
Сельское хозяйство, лесное хозяйство и охота	1398,3	2061,1	3105,7	2875,8	1729,8	2407,7
Химическое производство	1041,2	2206,9	5957,2	4245,5	3416,7	2715,6
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	15795,9	9717,8	7721,8	10777,6	8152,9	7730,9
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1453,5	2261,1	3831,1	4625,0	4172,0	8102,9
Строительство	328,3	521,3	874,7	843,5	508,8	384,7
Производство машин и оборудования	92,2	247,1	211,7	297,3	138,2	367,6

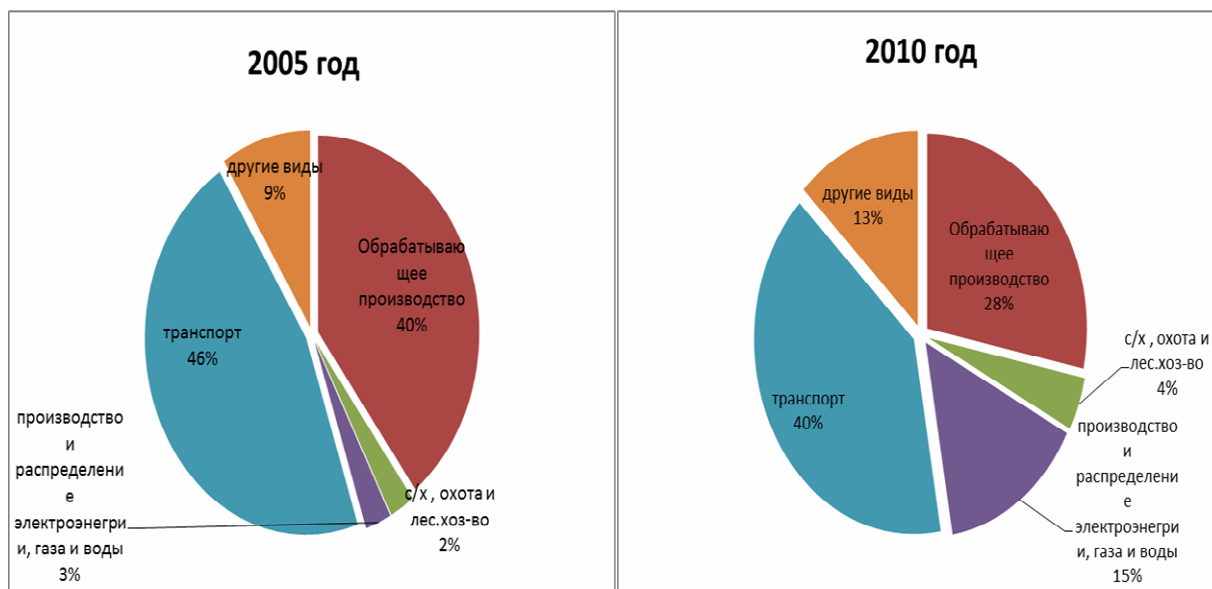


Рис 1. - Структура инвестиций по видам экономической деятельности

Большая часть крупных инвестиционных проектов региона связана с металлургическим производством, лесопромышленным комплексом, химическим производством, трубопроводным транспортом. И это понятно – на Вологодчине выплавляется каждая шестая тонна российского проката и стали, производится каждая девятая тонна минеральных удобрений. Область занимает второе место в России по заготовке древесины, третье место

по производству фанеры, четвертое место по производству пиломатериалов в России. На долю металлургического производства приходится 51,8%, химического производства - 16,2% всех инвестиций обрабатывающего сектора.

Особое внимание уделяется развитию инфраструктуры области. В частности, в 2010 - 2011 год значительно увеличилась доля инвестиций, направляемых на развитие электроэнергетической системы Вологодской области. Реализуются проекты по генерирующим мощностям, ведется строительство и реконструкция линий электропередач, подстанционного оборудования. Строятся и реконструируются дороги и мосты, продолжается газификация сельских территорий.

Значительным за этот период было сокращение инвестиций в сельское хозяйство. Эта тенденция может быть признана неблагоприятной, т.к. снижение инвестиций в сельское хозяйство отрицательно сказывается на самообеспечении продуктами питания. Вологодская область имеет все условия для производства важнейших продуктов питания не только для внутреннего потребления, но и для вывоза за пределы области. По-прежнему вкладывают меньше, чем необходимо, в предприятия машиностроения. Доля инвестиций в строительство в области пока тоже остаётся на довольно низком уровне, хотя отрасль имеет большое значение для активизации инвестиционной деятельности.

Сложившиеся в регионе структура и размещение инвестиций приводят к чрезвычайно высокой дифференциации муниципальных образований.

Значительная часть инвестиций направляется в два крупных промышленных центра области – Вологду и Череповец. В то время как большинство муниципальных образований не получают достаточного количества вложений, что в будущем может негативно отразиться на функционировании их экономик.[1] Более трети всех инвестиций поступает в экономику г. Череповца. В 2006 году в экономике г. Вологды инвестиции в основной капитал составляли лишь треть от уровня инвестиции в экономику г. Череповца. Вашкинский район по объему инвестиций на душу населения отставал от лидера более чем в 20 раз, Верховажский – более чем в 25 раз, Никольский – более чем в 30 раз.

Перспективы развития инвестиционной активности в Вологодской области связаны с двумя основными источниками: государственные ресурсы (средства бюджетов и внебюджетных фондов) и частный капитал (собственные ресурсы предприятий и организаций, отложенные средства населения, кредитные ресурсы банков, иностранные инвестиции).

Объем поступивших в область иностранных инвестиций в 2009 году составил 69,2 млн. долларов США, что в 60 раз ниже уровня инвестиций, поступивших в область в 2008 году (4142,8 млн. долларов США). Такое резкое, по сравнению с 2008 годом, падение поступления иностранных инвестиций в экономику области, как и в целом в экономику России, связано с мировым экономическим кризисом и ухудшением доступа к международным рынкам капитала.

Объем иностранных инвестиций в экономику области в 2010 году составил 1079,9 млн. долларов США, из них прямые инвестиции – 982,5 тыс. долларов, портфельные - 30,4 тыс. долларов. Общий объем накопленных иностранных инвестиций в экономике Вологодской области за сентябрь-январь 2011 года составила 4 млрд. долларов США, что на 5,4 % выше, чем за соответствующий период 2010 года.

В 2011 году в экономику области поступили инвестиции из 15 стран на сумму 1,1 млрд. долларов США, по сравнению с 2010 годом их объём увеличился незначительно (2,4 %). Основными странами-инвесторами являлись Люксембург, Нидерланды (инвестиции в металлургическое производство), Великобритания (металлургическое и химическое производство), Чехия (производство и распределение электроэнергии, газа и воды, производство целлюлозы, бумаги, картона).

Таблица 2 - Объем накопленных иностранных инвестиций в экономике области по основным странам-инвесторам, тыс. долл. США

Страны	Накоплено на конец сентября 2011 г.	
	всего	в % к итогу
Всего инвестиций	3955716	100,0
Багамы	11648	0,3
Британская территория в Индийском океане	1522	0,0
Великобритания	636767	16,1
Виргинские острова, Британские	29191	0,7
Германия	6511	0,2
Кипр	20851	0,5
Люксембург	2419249	61,2
Нидерланды	640000	16,2
Польша	4582	0,1
Соединенные штаты	2703	0,1
Турция	16838	0,4
Финляндия	30068	0,8
Франция	31147	0,8
Чешская Республика	102726	2,6
Швеция	278	0,0
Эстония	1410	0,0

Наиболее привлекательной для иностранных инвесторов в Вологодской области является промышленная сфера, в нее направленно: 91,2% - в металлургическое производство и производство готовых металлических изделий. Вторым приоритетом является производство химическое – 2,4 %, по производству и распределению электроэнергии, газа и воды – 2%, прочих неметаллических минеральных продуктов – 1,3%.

Можно выделить сферы, перспективные для привлечения инвестиций. Это лесопромышленный комплекс, черная металлургия, машиностроение, химическая промышленность, туризм, пищевая промышленность, стекольная промышленность.

К факторам, обеспечивающим инвестиционную привлекательность области, относятся: выгодное географическое положение, наличие развитой

транспортной инфраструктуры и ее динамическое совершенствование, наличие законодательства, предусматривающего льготный налоговый режим для инвесторов, гарантии прав инвесторов, стабильная общественно-политическая ситуация, притягательность территории области, обладающей культурными ценностями, обеспеченность интеллектуальным и кадровым потенциалами. [2]

Правительством области применяется система мер, направленных на увеличение притока инвестиций в экономику региона и предупреждение их оттока:

1. государственная поддержка инвестиционной деятельности (включая предоставление налоговых льгот);
2. создание прозрачной процедуры осуществления инвестиционной деятельности;
3. создание механизма работы с региональными инвестиционными проектами.

Создавая условия для повышения инвестиционной привлекательности региона, Правительство области исходит из того, что перспектива инвестиционного партнерства существует только на высокоорганизованной территории, способной принять капитал. С учетом этого область выстраивает необходимые инфраструктуры, создавая для запуска стратегически важных проектов площадки, насыщенные транспортными, энергетическими, инженерными и иными инфраструктурными объектами.

Таким образом, на основе формирования благоприятных условий для развития в области современных высокотехнологичных производств с высокой добавленной стоимостью, создаются предпосылки для ускоренной диверсификации экономики региона.

Для повышения инвестиционной активности в области принято законодательство, которое позволило создать благоприятные условия для инвесторов, включая предоставление им налоговых льгот.[2]

В целях содействия реализации инвестиционных проектов на территории Вологодской области комитет внешнеэкономической деятельности Правительства области формирует в настоящее время единую информационную базу проектов, перспективных для внешних инвесторов, для последующего их представления потенциальным партнерам на международных и региональных экономических форумах и выставках.

С целью роста собственных источников инвестиции важно создать частному бизнесу более благоприятные условия для реализации своего потенциала. Одновременно следует наращивать бюджетные ресурсы инвестиций, направляя их в решение накопившихся в переходный период проблем инфраструктурного и социального характера.

В конечном счёте именно общество и бизнес должны решить, на какие затраты они готовы пойти и какие издержки нести, чтобы добиться скорейшей модернизации экономики. При этом надо иметь в виду, что основные ресурсы, необходимые для модернизации, придётся создавать по мере реализации намеченной стратегии и программ перспективного развития. [3]

Вологодская область так же участвует в экономике других стран. Так в 2010 году объём инвестиций составил 1476, 06 млн. долларов США. Инвестиции направлены в металлургическое производство следующих стран: США -436,9 млн. долларов США, Кипр – 510,8 млн., Нидерланды – 415,4 млн.

Таблица 3 – Иностранные инвестиции ВО за рубеж и иностранные инвестиции поступающие в ВО, млн. долл. США

Год	Инвестиции в ВО	Инвестиции из ВО
2007г.	177,8	1085,25
2011г.	4000,00	1476,06

Критериями оценки действий региональных властей по созданию благоприятных условий для инвесторов, ведению бизнеса и улучшению жизненного уровня населения являются результаты рейтингов инвестиционной привлекательности.[6]

По объёму инвестиций на душу населения в 2010 году Вологодская область занимает 34 место в России.

Несмотря на влияние мирового финансового кризиса, пик которого пришелся на 2009 год, международное рейтинговое агентство Мудис Инвестор Сервис (Moody’s Investors Service) изменило прогноз по кредитным рейтингам с «негативного» на «стабильный». Рейтинговое агентство «Эксперт-РА» дает оценку региона «ЗВ1» - пониженный потенциал, умеренный риск.

Можно сделать вывод о том, что в экономику области поступают инвестиции, но объём их поступлений нужно увеличивать, так как поднять экономику области невозможно без вложений. Для этого Правительству Вологодской области необходимо привлекать инвесторов, создавать и поддерживать благоприятный имидж региона, поддерживать частный бизнес, развивать инфраструктуру. Генеральная задача интенсификации инвестиционного процесса заключается в конечном счете в том, чтобы обеспечить диверсификацию инвестиций и прорывное движение к инновационной экономике.

#### Литература

1. Губанова Е.С. Инвестиционный процесс региона: новое столетие – старые проблемы // Губанова Е.С. , Воронцова Т.В.// Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз – 2010 - № 3 (11)
2. Инвестиционные процессы в Вологодской области. Статистический сборник, Вологда, 2011
3. Материалы с официального сайта правительства Вологодской области электронный режим доступа <http://vologda-oblast.ru/>
4. Сайт рейтингового агентства «Эксперт-РА» электронный режим доступа <http://www.raexpert.ru/ratings/>
5. Создание благоприятных условий для привлечения инвестиций в экономику Вологодской области на 2011-2014 годы: Проект постановления

Правительства Вологодской области Об утверждении программных мероприятий

6. Тенденции и проблемы развития региона, Вологда: ИСЭРТ РАН, 2011.

7. Финансы Вологодской области, Статистический сборник, Вологда, октябрь 2011

УДК 330.142.211.4

*Д.Н. Игумнов, И.Н. Малков, студенты 653 группы ВГМХА  
Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита  
С.П. Осмоловская*

## **Повышение роли амортизации как источника финансирования инвестиций отечественных предприятий**

Программа модернизации российской экономики одной из важнейших задач ставит существенное укрепление материально-технической базы отечественных предприятий.

Известно, что источниками финансового обеспечения капитальных вложений предприятий являются амортизационные отчисления, часть чистой прибыли, долгосрочный кредит, выручка от ликвидации выбывших и ненужных основных фондов, средства, полученные от первичного размещения акций, бюджетные ассигнования. Это в теории. На практике же большинство отечественных предприятий испытывают хронический дефицит ресурсов для покрытия своих инвестиционных расходов. Прибыль, оставшаяся после уплаты налогов, часто распределяется в пользу «потребления» и в ущерб накоплению, а долгосрочные кредиты доступны далеко не всем предприятиям.

Мы считаем, что особого внимания должен заслуживать такой источник финансирования инвестиций, как амортизационные отчисления. Амортизация является инструментом обеспечения воспроизводства основных фондов предприятий и организаций. По данным Росстата, за период 2005—2009 гг. сумма начисленной амортизации на износ основных фондов только коммерческих организаций, без учета субъектов малого предпринимательства, увеличилась с 1 042,6 до 2 348,6 млрд. руб. А инвестировано амортизационных отчислений в основной капитал предприятий и организаций в целом по национальной экономике в 2005 г. - 605,5 млрд. руб.; в 2006 г. - 729,6; в 2007 г. - 920,0; в 2008 г. — 1159,3 млрд. руб. Таким образом, что далеко не все амортизационные отчисления были использованы по целевому назначению.

Некоторые специалисты пытаются ответить на вопрос «куда пошли деньги?». Так, Михаил Соколов, эксперт Института экономики РАН отмечает, что в докризисном 2008 г. из общей суммы начисленной амортизации 1 907,6 млрд. руб. на цели, не связанные с инвестициями в основные фонды, было израсходовано 748,3 млрд. руб. (39,2%), в том числе на приобретение акций и

других ценных бумаг — 580 млрд. руб. (30,4%) [3].

Однако важно ответить не только на вопрос «куда», но и «почему». Почему возможно использовать амортизацию на другие цели?

В современной российской практике отсутствует контроль за формированием и использованием амортизационных фондов предприятий; амортизационные отчисления фактически являются налоговым освобождением, что позволяет хозяйствующим субъектам трансформировать их в дополнительный доход и использовать по своему усмотрению.

Современная российская политика в области амортизации основных фондов связана с фискальными интересами государства и не ориентирована на модернизацию производственной базы отечественных предприятий. В то же время в США, например, федеральное правительство проводит активную амортизационную политику, ориентированную на интенсивное внедрение прогрессивных технологий и немедленную замену морально устаревших основных фондов.

Материализованный результат различия российской и американской моделей амортизационной политики выглядит следующим образом: в общих инвестициях в основные фонды предприятий Российской Федерации на амортизацию приходится всего 17,3%, в то время как, например, в США в 4,3 раза больше — 74,2%. [3].

Федеральный бюджет Соединенных Штатов полностью зависит от эффективности национальной экономики — структура доходов в 2009 г. выглядела следующим образом: индивидуальный подоходный налог — 46%; налог на прибыль корпораций - 9,8%; взносы на социальное страхование — 36,6%; акцизы, налоги на наследство и дарение, таможенные пошлины и прочие доходы суммарно составили 7,3% от общей суммы доходов. То есть более 92% поступлений в федеральный бюджет США - прямые платежи работников и работодателей [1].

Чтобы обеспечить необходимые поступления в федеральный бюджет, государство должно иметь эффективную подконтрольную экономику, а это однозначно требует наличие совершенной производственной базы.

Ускоренное обновление производственной базы предприятий возможно с использованием новой амортизационной модели? Для этого необходим пересмотр финансовой политики государства в целом. Амортизационная политика представляет собой важную, часть финансовой политики государства, тесно связанную, в частности, с бюджетной политикой. По нашему мнению, формировать механизм амортизации основных фондов предприятий, адекватный задачам модернизации национальной экономики.

Этот механизм должен обеспечить предприятиям свободу выбора метода амортизации, в том числе и ускоренной, не сдержанной налоговым кодексом.

Кроме того, амортизационные отчисления должны быть реальными, то есть, они должны накапливаться на счетах предприятий, а не быть просто налоговыми освобождениями!» Реализация этого предложения позволила бы задействовать известный механизм инвестиционного мультипликатора

(мультипликатора Дж. Кейнса).

Что касается проблемы накопления начисленной амортизации, то ее решение не может быть традиционным.

Такой мерой, по нашему мнению, может быть введение порядка обязательного зачисления амортизационных сумм на специальные депозитные банковские счета без права снятия этих средств собственниками до истечения амортизационного периода основных фондов. Причем необходимо обеспечить реальную доходность по этим счетам, что, на наш взгляд, требует участия в этом проекте государства своими финансовыми.

Доходность по банковским депозитам на российском рынке, как правило, не превышает ставку рефинансирования Центрального Банка, которая, в свою очередь, обычно несколько ниже годового темпа инфляции. Хранение денег в течение длительного срока на таких условиях экономически нецелесообразно — гарантируется отрицательная доходность этих вложений, но если бы правительство за счет своих ресурсов помогло обеспечить номинальную доходность таких депозитов до 10% годовых (при годовом темпе инфляции 8,8%), то наше предложение, могло бы стать реальным.

В настоящее время в РФ нет специализированного компетентного органа, разрабатывающего амортизационную политику, контролирующего ее реализацию; нет аналога Службы внутренних доходов США (Internal Revenue Service), которая не только собирает налоги, но и, в частности, занята практической реализацией амортизационной политики федерального правительства. Интересы российской власти к предприятиям выглядят исключительно фискальными, что находит отражение в проводимой амортизационной политике. Одним из методов этой политики является не имеющее аналогов в мировой практике начисление амортизации «в целях налогообложения» и «в целях бухгалтерского учета».

Мы считаем, что проблема разработки и реализации новой амортизационной политики посредством обновленного амортизационного механизма разрешима только при условии создания специального государственного института, организационно и концептуально «встроенного» в систему государственных доходов. Функциями этой структуры, по нашему мнению, должны быть:

1) разработка концепции и механизма начисления амортизации для предприятий и организаций:

2) **разработка** таблиц норм амортизации для основных фондов, имеющих различные амортизационные периоды, с **учетом** месяца, квартала либо полугодия, в котором они **были** введены в эксплуатацию.

3) Кроме того, этот институт должен обеспечивать контроль за движением средств амортизационного фонда каждого предприятия.

Что принесет предлагаемая реорганизация механизма амортизации?

Для всех субъектов хозяйствования и государства гарантированное формирование амортизационного фонда, отвечающего требованиям современной экономики, будет, является несомненным позитивом. Предприятия сформируют амортизационный фонд, чье единственное назначение — фи-



нансирование реальных инвестиций. Коммерческие банки получают денежные ресурсы, что позволит им выдавать кредиты на инвестиционные цели. Бюджетная система в ближайшей перспективе вполне сможет рассчитывать на рост поступлений: реальные инвестиции увеличат налоговую базу по всем действующим налогам.

Представляется очевидным и социальный эффект от реализации предлагаемой направленности; как известно, реальные инвестиции формируют новые рабочие места, что в настоящее время весьма важно для любого государства.

#### Литература

1. Болтина А.М. Финансовые системы зарубежных стран: учеб. пособие / А.М. Болтика, В.А. Волохина, Н.В. Попова. - М.: Финансы и статистика.

2. Бюджетная стратегия Российской Федерации: [сайт], <http://www.minfin.ru> (05.08.2010).

3. Федеральная служба государственной статистики: [сайт], <http://www.gks.ru>

4. Экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. 2-е изд. — М.: Институт новой экономики, 2009. 1152с.

УДК 33(470).001.76

**А.К. Коробкова**, студентка 653 группы ВГМХА

*Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита  
С.П. Осмоловская*

### **Экспорт инноваций как способ развития экономики Российской Федерации**

Уроки глобального финансового кризиса всем странам мира предстоит извлекать еще долго. Однако уже сейчас совершенно очевидно, что основной рецепт для выхода из кризиса только один - инновации. Представители мирового научного сообщества ломают голову над тем, как воплотить в жизнь новые технологические решения, эффективно применить их в промышленности, успешно реализовать научные идеи не только внутри своей страны, но и на международных рынках. Этим озабочены и российские ученые. [1]

Как отметил президент Торгово - промышленной палаты РФ Евгений Примаков, российская экономика не может постоянно зависеть от экспорта нефтепродуктов, у России есть только один путь развития - инновационный, нужно развивать наукоемкие технологии. Необходимо уходить от сырьевой зависимости и диверсифицировать экономику страны. Необходимо так же диверсифицировать структуру нашего экспорта - сделать его наукоемким. Ибо «уже сегодня очевидно, что через 10-15 лет стоимость наукоемкой продукции будет в разы превышать стоимость сырья». [2]

На уровне национальных экономик существует несколько уровней экспорта инноваций - в зависимости от глубины передела знаний:

Первый - «экспорт» еще не реализованных бизнес - идей вместе с их носителями, то есть авторами проектов и разработчиками; это то самое «сырье», из которого строится инновационная экономика.

Второй - продажа за рубеж готовых технологий и лицензирование.

Третий - реализация собственно инновационной продукции.

И четвертый передел - выращивание высокотехнологических компаний, которые выходят на международный уровень, участвуют в мировых цепочках создания хайтек - ценностей и превращаются в игроков, определяющих движение капиталов, технологий и знаний в глобальном масштабе. На этом последнем этапе передела инновационной экономики - самая высокая маржа.

От «экспорта» же первого уровня, с государственнической точки зрения, одни лишь минусы. И - увы! - по пути «экспорта» инновационного «сырья» Россия продвинулась в последние десятилетия наиболее далеко. По наблюдениям нашего соотечественника Евгения Зайцева, генерального партнера венчурной компании Helix Ventures, который работает в США уже более десяти лет, примерно для каждого десятого сотрудника хайтек-компаний в Кремниевой долине русский язык является родным. Талантливые российские инженеры, разработчики и технологические предприниматели с первоклассным образованием и идеями предпочитают строить инновационную экономику в США, а не дома.

Если по части «инновационных мозгов» мы явный донор для развитых стран, то в технологическом смысле - ярко выраженный реципиент, как свидетельствуют данные МВФ: поступления от экспорта интеллектуальной собственности в 2009 году были почти на порядок меньше, чем от импорта (\$493 млн. против \$4,1 млрд.).

Если продолжать международные сравнения, становится понятно, что и с переработкой результатов НИОКР в высокотехнологическую продукцию, способную конкурировать на глобальном рынке, в России все тоже не очень ладится. В 2008 году наша страна потратила на НИОКР 0,38% своего ВВП, США - 2,77%, Китай - 1,56%. Но нельзя не заметить постепенное увеличение финансирования деятельности, связанной с разработкой инноваций (табл. 1).

Так мы видим, что в 2010 году по сравнению с 2000 годом расходы на научные исследования возросли в 13,66 раза и составили 237656,6 млн. руб. Доля расходов на финансирование науки к ВВП в 2010 году составляет 0,57%, по сравнению с 2009 годом доля возросла на 0,01%

Что же получили на выходе? Оценивать результат правильнее всего с помощью такого мерил, как доля хайтека в структуре экспорта. В России этот показатель в 2008 году составил 7%, в США - 27%, в Китае - 29% (данные ООН, Comtrade database). В последние десять лет Россия на мировом рынке наукоемкой продукции довольствовалась скромной долей в 0,3–0,4% [3].

Таблица 1- Финансирование науки из средств федерального бюджета

Наименование показателя	2000 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Расходы федерального бюджета, млн. руб.	17396,4	97363,2	132703,4	162115,9	219057,6	237656,6
в том числе: на фундаментальные исследования	8219,3	42773,4	54769,4	69735,8	83198,1	82173,8
на прикладные научные исследования	9177,1	54589,8	77934,0	92380,1	135859,5	155482,8
в процентах: к расходам федерального бюджета	1,69	2,27	2,22	2,14	2,27	2,35
к валовому внутреннему продукту	0,24	0,36	0,40	0,39	0,56	0,57

Важное направление инновационного типа развития - разработка механизма привлечения негосударственных инвестиций в стратегические инновации в промышленную сферу. Сложность в том, что основной особенностью инновационного сектора является его зависимость от неопределенного рыночного спроса. Кроме того, инновационный сектор является своего рода промежуточным звеном между сектором науки и промышленным комплексом, при этом характеризуясь еще и высоким инвестиционным риском с длительным периодом вложений, поэтому российские компании не спешат вкладывать свои деньги в инновационные проекты. В конце 1990-х кандидат химических наук Юрий Жук искал деньги на свой проект по созданию нового вида напыления для защиты металлических поверхностей от износа и эрозии. В России он не нашел ни инвестора, ни заинтересованных промышленных партнеров среди нефтегазодобытчиков, энергетиков и химиков, на которых рассчитывал. Зато - редкая удача - первый же выезд с презентацией проекта за рубеж увенчался успехом: после выступления к нему подошел известный британский бизнес-ангел со словами, что он готов выписать чек. Одним из условий была реализация проекта в Великобритании. Сейчас Юрий Жук - технический директор и акционер базирующейся в Оксфордшире компании Hardide, акции которой уже пять лет обращаются на Лондонской фондовой бирже [4].

Наиболее высоких результатов в инновационной деятельности, а также экспорте инноваций за границу среди регионов России занимает Нижегородская область. Так в 2010 году объем отгруженной инновационной продукции промышленных предприятий составил 73 миллиарда рублей. За два года он вырос вдвое. Экспорт инновационной продукции за пределы страны в 2010 году увеличился по сравнению с 2009 годом в 14 раз. Объем финансирования приоритетных инновационных проектов в Нижегородской области в 2011 году составит 4,2 миллиарда рублей. Это в 14 раз больше уровня прошлого года.

Примером инновационной продукции, созданной в Нижегородской области, является масло-наполнитель «Норман-346». Компании «Аризона Ке-

микал» (США) и «Оргхим» (г. Нижний Новгород) заключили соглашение о стратегическом, техническом и коммерческом сотрудничестве для расширения территориальных границ продаж и ускорения внедрения передовых технологий на рынок. Документ, в том числе предусматривает предоставление американской компании исключительного права на распространение масла-наполнителя «Норман-346», производимого компанией «Оргхим». Данный продукт представляет собой Очищенные Дистиллированные Ароматические Экстракты (тип TDAE) для шинной и каучуковой промышленности. Масло-наполнитель «Норман» является вспомогательным сырьем для синтетических каучуков и резиновых смесей, которые используются в производстве шин и резинотехнических изделий [5].

Поддержка экспорта инноваций в Российской Федерации осуществляется путем предоставления субсидий. Так, например, субъектам малого и среднего предпринимательства, производящим и реализующим товары (работы, услуги), предназначенные для экспорта предоставляются субсидии на следующие затраты:

- уплата процентов по кредитам, привлеченным субъектом и предназначенным для экспорта (действующим и закрытым кредитам);
- оплата услуг по выполнению обязательных требований законодательства Российской Федерации и (или) законодательства страны-импортера, являющихся необходимыми для экспорта товаров (работ, услуг), в том числе работ по сертификации, регистрации или другим формам подтверждения соответствия;
- участие в выставочно-ярмарочных мероприятиях за рубежом (за исключением расходов на проезд к месту проведения указанных мероприятий и обратно, наём жилых помещений и питание);
- оплата услуг по разработке средств индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции (работ, услуг), в том числе фирменного наименования, товарного знака, созданию промышленного образца для товаров (работ, услуг), предназначенных для экспорта (далее - услуги по разработке средств индивидуализации);
- затраты по регистрации и (или) правовой охране за рубежом изобретений и иных охраняемых законом результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации юридического лица и продукции (работ, услуг) [6].

Но, несмотря на получение субсидий на патентование за рубежом или частичную компенсацию расходов при участии в зарубежных выставках, небольшим технологическим компаниям из России сложно не только войти на зарубежный рынок, но и просто выйти со своей продукцией через российскую таможню. Любой хайтек для таможни подозрителен по определению - это то, чего еще никогда не было в природе, и чего нет в таможенных каталогах. И желания сделать сквозной коридор для инновационной продукции с понятными правилами игры у властей пока не видно.

Подводя итоги, можно говорить о том, что причинами неразвитости инновационной деятельности в России является, в первую очередь, незаинте-

ресованность российских компаний вкладывать инвестиции в создание инноваций. Это связано как с неблагоприятным инвестиционным климатом в стране, так и с большими инвестиционными рисками и длительностью вложений. Ещё ряд проблем, которые необходимо решить в будущем, это недостаточное финансирование инвестиционных проектов со стороны государства и несовершенство таможенной политики в области инноваций. Я считаю, что в стране должны быть созданы законодательно условия поощрения изобретателей, также у них не должно возникать больших проблем с выдачей патентов и лицензированием своих изобретений. Только после того, как будут устранены все эти недостатки, можно будет говорить о дальнейших направлениях внешней инновационной политики страны.

#### Литература

1. [http://www.belta.by/ru/person/interview/i\\_481574.html](http://www.belta.by/ru/person/interview/i_481574.html)
2. Инновации - на экспорт // Бизнес для всех – 2007. - №1.
3. Денисов Д.И. Первый передел // Бизнес – журнал – 2011.- №2.
4. Каленская Н.В. Условия формирования инфраструктурных связей в рамках стратегий развития промышленного комплекса // Вестник Казанского государственного финансово-экономического института. Казань. – 2008. – №4.
5. <http://www.giport.ru/news/72397/>
6. [http://www.ved21.ru/Podderzhka\\_innovacij](http://www.ved21.ru/Podderzhka_innovacij)

УДК 330.322:63

**К.С. Логинова**, студентка 653 группы ВГМХА

*Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита  
С.П. Осмоловская*

### **Инвестиционный налоговый кредит – инструмент государственной поддержки предприятий**

В современных условиях бурного научно-технического развития успешная деятельность организаций (предприятий) невозможна без инноваций и инвестиций. Рынок постоянно выдвигает требования не только количественных, но и качественных преобразований. Эти преобразования, особенно качественные, можно осуществить, используя самую передовую технику и технологию, непрерывно развивая научно-исследовательскую базу в обеспечении высокого качества нововведений, для чего требуются значительные инвестиции.

Объектами инвестиционной деятельности в Российской Федерации являются:

1. вновь создаваемые и реконструируемые основные фонды, а также оборотные средства во всех отраслях народного хозяйства;

2. ценные бумаги (акции, облигации и др.);
3. целевые денежные вклады;
4. научно-техническая продукция и другие объекты интеллектуальной собственности; другие объекты, способные приносить доход.[1]

К основным направлениям капитальных вложений в отраслях АПК относятся:

1. строительство объектов производственного и непроизводственного назначения;
2. приобретение техники (сельскохозяйственных машин, тракторов), оборудования и транспортных средств;
3. закладка многолетних насаждений и их выращивание до эксплуатационного (плодоносящего) возраста;
4. формирование основного стада продуктивного и рабочего скота;
5. мероприятия по улучшению земель (без сооружений).

В настоящее время одним из способов инвестирования предприятий является долгосрочное кредитование. Еще одним способом является инвестиционный налоговый кредит.

Инвестиционный налоговый кредит — это форма изменения срока исполнения налогового обязательства, при которой налогоплательщику предоставляется возможность уменьшить платежи по налогу на прибыль организации с последующей уплатой суммы кредита и процентов. Инвестиционный налоговый кредит может быть предоставлен по налогу на прибыль организации, а также по региональным и местным налогам. Срок предоставления от 1 года до 5 лет.

Инвестиционный налоговый кредит может быть предоставлен организации, являющейся налогоплательщиком соответствующего налога, при наличии хотя бы одного из следующих оснований:

- 1) проведение этой организацией научно-исследовательских или опытно-конструкторских работ либо технического перевооружения собственного производства, в том числе направленного на создание рабочих мест для инвалидов или защиту окружающей среды от загрязнения промышленными отходами;
- 2) осуществление этой организацией внедренческой или инновационной деятельности, в том числе создание новых или совершенствование применяемых технологий, создание новых видов сырья или материалов;
- 3) выполнение этой организацией особо важного заказа по социально-экономическому развитию региона или предоставление ею особо важных услуг населению.[2]

В договоре об инвестиционном налоговом кредите должны быть указаны: порядок уменьшения налоговых платежей, сумма кредита (с указанием налога, по которому предоставляется кредит), срок действия договора, начисляемые на сумму кредита проценты, порядок погашения суммы кредита и начисленных процентов, документы об имуществе, которое является предметом залога, либо поручительство, ответственность сторон, положения, в со-

ответствии с которыми не допускаются в течение срока его действия реализация или передача во владение, пользование или распоряжение другим лицам оборудованием или иным имуществом, приобретение которого организацией является условием предоставления инвестиционного налогового кредита, либо определяются условия такой реализации (передачи).

Проценты на сумму кредита устанавливаются в размере не менее одной второй и не более трех четвертых ставки рефинансирования Банка России. Законами субъекта РФ и нормативными правовыми актами представительных органов местного самоуправления соответственно по региональным и местным налогам могут быть установлены иные основания и условия предоставления ИНК, включая ставки процентов на сумму кредита. Инвестиционный налоговый кредит представляет собой специфическую форму отчуждения потенциальных налоговых поступлений на счета казначейства, которая проявляется в следующем:

- уменьшаются текущие налоговые обязательства организаций в течение определенного срока;

- суммы не уплачиваемых налогов трансформируются в дополнительный источник финансирования капитальных вложений;

- пользование средствами осуществляется на льготных условиях по сравнению с условиями получения банковского кредита.[2]

Кредитором в этом процессе выступает государство, заемщиком является налогоплательщик, а текущие налоговые платежи превращаются в сумму кредита, которую заемщик возвращает кредитору в том же размере, а также уплачивает проценты за пользование денежными средствами. При этом реального движения денежных средств от кредитора к заемщику не происходит, как это имеет место при получении банковского кредита.

Принцип целевой направленности инвестиционного налогового кредита теоретически призван поддержать инвестиционную деятельность организаций, осуществляющих капитальные вложения. На практике же позитивная в целом идея стимулирования инвестиционной активности организаций с помощью налоговых инструментов в виде ИНК не нашла достойного применения: по состоянию на 1 января 2005г. не было предоставлено ни одного рубля из федерального бюджета. Хотя в федеральном бюджете на 2005 г. было предусмотрено выделить для целей ИНК 1,5 млрд руб.

Количество организаций, реализовавших возможности получения инвестиционных налоговых кредитов, крайне мало. По сути дела действовавший до 01.01.2007. порядок предоставления отсрочки (рассрочки), налогового кредита или инвестиционного налогового кредита так и не был реализован на практике. ИНК не стал действенным инструментом инвестиционной поддержки организаций: в 2006г. всего лишь пять организаций в четырех регионах получили ИНК на сумму 219,51 млн руб. В 2007 г. всего двум организациям предоставили ИНК на общую сумму 205 млн руб. за счет налога на имущество. В 2008 и 2009 годах инвестиционным налоговым кредитом не воспользовалась ни одна организация. В 2010 и 2011 годах выделенные средства ИНК составили 99 млн. руб. и 300 млн. руб.[4]

Основные причины, по которым использование ИНК на практике затруднено является в излишне сложной административной процедуре его применения, а именно:

- для получения инвестиционного налогового кредита перечень предоставляемых документов достигает 11 наименований, все документы должны быть представлены "единым пакетом" в налоговый орган до истечения месячного срока с даты их выдачи;

- договор поручительства с суммой поручительства более 20 млн. руб. в обязательном порядке согласовывается нижестоящим налоговым органом (подписантом) с ФНС России. Незначительные масштабы применения ИНК обусловлены также:

- кратким перечнем оснований для предоставления ИНК, ограничением суммы кредита в 30 % стоимости приобретенного заинтересованной организацией оборудования при проведении НИОКР или при техническом перевооружении производства в целях защиты окружающей среды от загрязнения промышленными отходами;

- слабой информированностью налогоплательщиков - потенциальных заемщиков о механизме предоставления инвестиционных налоговых кредитов.

В рамках активизации государственной поддержки инвестиций в основной капитал было бы целесообразным реанимировать нынешнее состояние инвестиционного налогового кредита, направив его потенциал на пополнение капитальных вложений в сельское хозяйство. Инвестиции в основной капитал в сельском хозяйстве составили в 2010 году 316,3 млрд. руб., это на 83,4 млрд. руб. меньше чем в 2009 году.[5] К тому же высокие ставки по кредитам не дают возможности сельскохозяйственным предприятиям использовать их в полной мере.

В современных условиях инвестиционная поддержка в виде ИНК особенно актуальна для предприятий, у которых уровень инвестирования в основной капитал остается низким. Особенно важна поддержка сельскохозяйственных предприятий, у которых уровень рентабельности производства является низким. Государство, инвестируя предприятия при помощи инвестиционного налогового кредита, не только помогает усовершенствовать их деятельность, но и улучшить качество выпускаемой продукции, снизить ее себестоимость, а в дальнейшем получить более высокий доход в казну.

#### Литература

1. Экономика организаций (предприятий): Учебник для вузов /Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 608 с.
2. Ст. 66 Налогового кодекса Российской Федерации.
3. Приказ ФНС России от 21.11.2006 N САЭ-3-19/798 "Об утверждении порядка организации работы по предоставлению отсрочки, рассрочки, инвестиционного налогового кредита по уплате налогов и сборов".



4. Сводные данные статистической налоговой отчетности. Режим доступа [http://www.nalog.ru/nal\\_statistik/statistic/3777820](http://www.nalog.ru/nal_statistik/statistic/3777820)

5. Российский статистический ежегодник 2010.

УДК 330.322.212

**Т.Е. Меньщикова**, студентка 653 группы ВГМХА  
*Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры финансы и кредит  
С.П. Осмоловская*

## **Анализ путей повышения инвестиционной деятельности на примере приобретения оборудования для переоборудования фермы № 9 в ОАО «Важское» Вельского района Архангельской области**

ОАО «Важское» является одним из передовых предприятий Архангельской области. Хозяйство достигло неплохих результатов и хорошо себя зарекомендовало. Оно стало участником Национального проекта «Развитие АПК». Его работники постоянно занимают призовые места на разных областных конкурсах. А в 2007 году ОАО «Важское» было отмечено дипломом общероссийского конкурса среди потребителей электрической и тепловой энергии «Золотая опора», что говорит об использовании высококачественных энергосберегающих технологиях. Два года подряд хозяйство награждалось переходящим призом имени В.В. Нечаевского, как лучшее сельхозпредприятие Вельского района.

Но в настоящее время при сложившихся условиях постоянно требуется модернизация оборудования, улучшение технологий, повышение объемов произведенной продукции. Данное предприятие закупило комплект оборудования для содержания, кормления, доения и комфорта коров на 252 головы, который запланировано установить на базе ОАО «Важское», на Благовещенском животноводческом комплексе по адресу: с. Благовещенское, ул. Центральная, 41 а, на ферме № 9.

ОАО «Важское» является племенным репродуктором Холмогорской породы крупного рогатого скота типа «Северный». Все поголовье крупного рогатого скота является племенным, класса «Элита» и «Элита-рекорд», поэтому поголовье коров для эксплуатации вновь приобретаемого оборудования на дворе № 9 будет комплектоваться из собственных высокопродуктивных коров первой и второй лактации, с надоем не менее 7000 кг на 1 корову в год.

Экономическая эффективность складывается из нескольких факторов. Самый основной фактор - будет установлено оборудование, которое в комплексе решает вопрос содержания крупного рогатого скота, кормления, навозоудаления, доения, вентиляции, комфорта, электронного учета, управления стадом с помощью компьютерной программы «Аль Про».

Таблица 1 – Приобретаемое оборудование.

Наименование	Стоимость, тыс. руб
VMS(4 робота)+программа «Аль Про»	34000
Поликарбонатные панели	1500
Групповые поилки с подогревом	2100
Комплект вентиляторов DF 1270	1000
Специальные светильники	500
Коврики	300
Чесалки (4 штуки)	200
Система навозоудаления	2400
<b>Итого</b>	<b>42000</b>

Итоговая стоимость проекта составляет 42 млн. руб. (табл.1). 30% от данной суммы составляют собственные средства в размере 12,6 млн. руб., 70% - заемные средства – 29,4 млн. руб. под 10% годовых.

Таблица 2 - Структура себестоимости молока ОАО «Важское» (при применении VMS).

Статьи затрат	Структура себестоимости молока 2011 г. На 1 ц	
	Привязь	VMS
Чел. часы	2,24	0,45
Зарплата	280,28	65,35
Корм. Ед.	0,84	0,82
Корма	495,04	460,25
Доставка кормов	5,18	4,79
Амортизация	32,62	179,14
Амортизация кор.	58,76	103,56
Тек. Ремонт	10,45	3,28
Запасные части	19,76	6,12
Услуги стор. Орган.	2,79	47,01
Медикаменты	19,63	15,57
Сопутствующие	3,32	4,11
Автотранспорт	14,55	11,64
Электроснабжение	56,36	41,97
Услуги МЖФ	7,80	3,11
Падёж	0,72	0
Маш.тр.парк	69,31	54,16
Осеменение	3,19	2,54
Подстилка	0,17	0,94
Моющие	9,53	8,29
Реактивы	1,87	2,30
Малоценка	2,72	2,09
Водоснабжение	4,51	3,08
Прочие	0,71	0,53
Салфетки	0,31	0,21
Накладные	141,16	128,23
Статьи затрат	Структура себестоимости молока 2011 г. На 1 ц	
	Привязь	VMS
<b>ИТОГО</b>	1240,74	1148,27
Побочная продукция	2,38	3,02
<b>Всего затрат</b>	<b>1238,36</b>	<b>1145,25</b>

Система управления стадом «Аль Про», с датчиками активности позволит зоотехникам и ветеринарам принимать оптимальные управленческие решения, следить за здоровьем поголовья, за качественными показателями мо-

лока (содержание жира, белка, соматических клеток; плотность, и т.д.), за коровами в «охоте», за поедаемостью сильных кормов, что в конечном счете сделает производство молока на ферме № 9 эффективным, поможет увеличить продуктивность коров, выход телят, снизить затраты.

Из табл.2 видно, что применение VMS в данном хозяйстве приведет к снижению себестоимости на 1 ц на 93,11 руб (7,52%) и составит 1145,25 руб. Все статьи затрат кроме амортизации, подстилки и реактивов снизятся. При увеличении объемов производства и дальнейшей снижении амортизации эта разница будет положительно сказываться на прибыль.

Пластиковое покрытие кормового стола - всегда чистый корм, лучшая поедаемость, легкость уборки.

Созданные благоприятные условия снизят заболевания вымени, маститы, яловость, заболевание конечностей; увеличат поедаемость корма, что скажется на надоях молока(увеличатся).

Коровы будут доиться на самом современном доильном оборудовании (робот - дояр) или иначе система добровольного доения (VMS), которая позволяет, соблюдая все технологические операции доения (подмыв сосков, массаж, сушка, сдаивание первых струек, доение из каждой доли вымени отдельно, снятие стаканов по мере выдаивания долей вымени, обработка сосков после доения), получать молоко европейского качества.

Система добровольного доения позволит продлить продуктивное долголетие коров (заболевания вымени, маститы яловость, заболевание конечностей) за счет щадящего, бережного доения, постоянных прогулок (чтобы подоиться, поесть, попить, отдохнуть корова должна постоянно двигаться - так организованы схемы движения), комфортного отдыха - стойло места покрыты полиуретановыми матами, навозные аллеи - пазловыми матами, что в комплекте со скреперными системами удаления навоза позволит содержать их в чистоте, коровам будет комфортно, чисто, не скользко, как на пастбище.

Таблица 3 - Экономическая эффективность продуктивности долголетия по лактациям коров ОАО «Важское»

Лактация	Количество дней лактации	Удой на 1 корову (кг)	Удой всего (т)	+, - (т)	Сумма, (тыс.руб.)
привязь					
1	305	6500	1638		
2	305	6600	1663		
3	305	6700	1688		
Итого			4989		
VMS					
1	305	7000	1764		
2	305	7100	1789		
3	305	7200	1814		
4	305	7200	1814		
Итого			7181	+ 2192	36168

Как видно из табл.3 переход на систему добровольного доения обеспечит увеличение валового надоя на 2192 тонны, что равняется 36168 тыс. руб.

прибыли. В последующие года удой на 1 корову с первой лактации возрастет, а значит, и прибыль будет выше.

ОАО «Важское» работает на рынках города Архангельска (ОАО «Молоко»), Вельского района (ЗАО «Вельский Анком», ИП Теплухин «Бабушкинское молоко») куда самостоятельно вывозит молочную продукцию по торговым точкам. При увеличении валового надоя молока и его качества (молоко высшего сорта, экстра и люкс) предприятие может продавать его в большем объеме, а так же найти новые точки сбыта, например г. Москва компании «Вимбильданн» или «Данон».

Таблица 4 - Цены на продукцию\*

Продукция	Ед.измерения	Цена без НДС	НДС, %	Цена с НДС
Молоко, I сорт	руб/кг	14=00	10	15=40
Молоко, высший сорт	руб/кг	15=40	10	16=94
Молоко, экстра	руб/кг	16=50	10	18=15
Молоко, люкс	руб/кг	16=80	10	18=45

\* Цены на молоко ФГУП «Учебно-опытный молочный завод» ВГМХА имени Н.В. Верещагина»

Так же положительной стороной данного оборудования является наличие поликарбонатные панели с автоматическим приводом и управлением позволят в помещении фермы № 9 поддерживать оптимальный микроклимат для крупного рогатого скота, устранил человеческий фактор, что также скажется на долголетию и продуктивности коров.

Таблица 5 - План производства продукции по молочному проекту при поголовье 252 головы

Показатели	2011 г.		2012 г.				2013 г.				2014 г.				2015 г.				2016 г.				
	II I	I V	I	II	III I	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
Средняя продуктивность (кг)	6500	6500	7000	7100	7200	7200	7200	7200	7200	7200	7200	7200	7200	7200	7200	7200	7200	7200	7200	7200	7200	7200	7200
Производство молока (т)	1638	1638	1764	1789,2	1814,4	1814,4	1814,4	1814,4	1814,4	1814,4	1814,4	1814,4	1814,4	1814,4	1814,4	1814,4	1814,4	1814,4	1814,4	1814,4	1814,4	1814,4	1814,4

Групповые поилки с подогревом будут снабжать коров чистой водой оптимальной температуры, что позволит коровам больше выпивать воды, не тратить лишней энергии на ее подогрев в желудочно-кишечном тракте, что также увеличит продуктивность.

В жаркие месяца лета (температура воздуха составляет выше 30 градусов), корова становится вялой, потребляет меньше кормов, меньше двигается,

что приводит к снижению надоев. Комплект вентиляторов DF 1270 поможет пережить животным эти критические месяцы, создаст непрерывный поток воздуха (легкий бриз), что позволит сохранить продуктивность коров на ферме № 9.

Специальные светильники с экономичными лампами для животноводческих помещений в темное время года создадут необходимую освещенность кормового стола, стойло-мест, что позволит коровам потреблять больше корма, вести активный образ жизни - повышать надои.

Выход производства на проектную мощность планируется в третьем квартале 2012 года.

Срок окупаемости данного проекта составит 10 лет.

Установка данного оборудования выгодна для предприятия. Возможно, что проект окупится и раньше, если за это время возрастут цены на молоко. Так же данный проект рассматривался без дотаций государства. Этот фактор тоже следует учесть. Он может привести к снижению срока окупаемости.

#### Литература

1. Годовой отчет за 2011 год
2. ППФД за 2011-2012 гг.
3. <http://www.delaval.ru/>

УДК 336.763

**К. А. Микляева, Е. Ю. Семёнова, А. А. Тюкачёва,**  
*студентки 621 группы ВГМХА*

*Научный руководитель – к. э. н., доцент кафедры финансов и кредита  
М.Н. Селина*

### **Формирование портфеля ценных бумаг и расчет его доходности**

Инвестирование в акции на протяжении многих лет остаётся популярным способом вкладывать деньги. Одна из основных вещей, что должен первым делом сделать начинающий инвестор в акции – это потратить некоторое время на изучение того, что такое фондовый рынок, и как он работает. Часто во главу угла ставится даже не привлекательность конкретных компаний, а ситуация на рынке, настрой инвесторов во всем мире и множество других общих факторов, которые характеризуют российский фондовый рынок в целом. Все вышеперечисленное объясняет актуальность проведенного исследования. В данной статье рассмотрим, как стоит выбирать акции для покупки с целью инвестирования.

Цель работы – анализ перспектив вложений в ценные бумаги и расчет возможных вариантов доходности при формировании портфеля акций на разный срок. Объектом исследования являются инвестиции в акции сырье-

вых компаний. При составлении статьи были применены такие методы, как анализ, моделирование ситуации, прогнозирование возможных результатов.

Какой эшелон выбрать? Наиболее предпочтительными для начинающего инвестора являются голубые фишки, которые представляют собой очень крупные компании. Их стоимость составляет от 20 млрд. \$. «Газпром», «ЛУКОЙЛ», «Роснефть», «Вымпелком», «Сбербанк», «ВТБ», «Норильский Никель», «Сургутнефтегаз», «МТС». В этих компаниях работают тысячи людей, у них обычно сотни филиалов по всей РФ и во всем мире. Эти компании берут очень дешевые кредиты, занимают стабильное положение на рынке и с ними мало что может произойти. Государственная или частная компания? Несмотря на все их плюсы и минусы, лучше выбрать частную компанию с государственным участием [1].

Какая отрасль? Стоит задуматься, насколько возможен существенный рост компаний в этой отрасли, а также представляет ли эта отрасль стратегическую важность для экономики РФ. Сырьевые отрасли (нефть и газ, металлургия, энергетика) больше зависят от цен на ресурсы и налоговой политики. Их развитие связано либо с повышением цен их продукции на мировом рынке (что мало от них зависит), либо с крупными проектами по увеличению количества запасов и созданием нового производства. Таким образом, сырьевые компании отличаются хорошей рентабельностью в настоящее время, но более рискованны, неспособны быстро расти за счет собственных усилий. Не сырьевые компании сами определяют свое будущее [1].

Как инвестировать в акции? В России операции с ценными бумагами можно осуществлять как на бирже, так и вне ее. На биржевом рынке работать придется через брокера. Для этого достаточно открыть брокерский счет и счет депо в любой организации, предоставляющей такие услуги – банке, финансовой или брокерской компании. За обслуживание счета платится комиссия. Стоит учитывать, что на бирже представлены акции не всех компаний. Если покупать/продавать акции, минуя биржу, необходимо заключить договор купли-продажи и сообщить об этом регистратору – участнику фондового рынка, ведущему учет прав собственности на ценные бумаги [2].

Плюсы инвестиций в акции. Цены на акции российских компаний потенциально могут сильно вырасти. Они весьма изменчивы. В прошлом на протяжении многих лет эти акции демонстрировали опережающие по отношению к большей части мира темпы роста. В обычной ситуации акции наиболее популярных корпораций высоколиквидны. То есть их можно быстро, легко и с относительно небольшими расходами купить и продать. Проводимая сейчас проинфляционная политика денежных властей способствует росту цен на акции [2].

Минусы инвестиций в акции. Инвесторы, владеющие небольшими долями акций, не имеют практически никаких прав на участие в управление компанией. Вложения в отдельные акции очень ненадежны. По любой из акций существует риск убытков и даже полной потери инвестиций. Самостоятельное инвестирование в акции требует достаточно высокой компетентности и информированности [2].

Основные ориентиры для инвестирования в акции. Если ваш приоритет – надежность, то акции – малопривлекательный вариант. Если ваш приоритет – высокий доход, то вложения в акции могут оказаться достаточно эффективными, если вы готовы на существенный риск. Если вы рассчитываете на крупный доход от изменения цены акции, то более привлекательными являются обыкновенные акции, а не привилегированные. Приятной неожиданностью могут стать дивидендные выплаты по акциям, иногда весьма существенные. Дивиденды по обыкновенным акциям вовсе не гарантированы. Зато в случае получения компанией большой прибыли могут быть весьма существенными. Дивиденды по привилегированным акциям, как правило, строго фиксированные и не очень высокие [2].

Самый лучший совет для новичков на фондовом рынке – это начинать с малых сумм и постепенно увеличивать размер портфеля. Поэтому нами приводится расчетный пример инвестирования суммы денежных средств в размере 200 000 рублей. На эту сумму покупается портфель акций 5 компаний, занимающихся добычей и переработкой сырья и энергоносителей: ОАО «Газпром», ГМК «Норильский никель», ОАО «ЛУКОЙЛ», ОАО «Роснефть», ОАО «Сургутнефтегаз». Акции данных компаний являются «голубыми фишками». Ниже представлена основная информация о компаниях:

1. ОАО «Газпром» — одна самых больших энергетических компаний в мире. Основными направлениями ее деятельности являются геологоразведка, добыча, транспортировка, хранение, переработка и реализация углеводородов, а также производство и сбыт электрической и тепловой энергии [3].

2. ОАО «ГМК «Норильский никель» – крупнейший в мире производитель никеля и палладия, один из крупнейших производителей платины и меди. Помимо этого ГМК «Норильский никель» производит побочные металлы – кобальт, хром, родий, серебро, золото, иридий, рутений, а также селен, теллур и серу. Основными видами деятельности предприятий Группы являются поиск, разведка, добыча, обогащение и переработка полезных ископаемых, производство, маркетинг и реализация цветных и драгоценных металлов [5].

3. ОАО «ЛУКОЙЛ» — одна из лидирующих международных вертикально интегрированных нефтегазовых компаний, обеспечивающая 2,2% мировой добычи нефти. ЛУКОЙЛ реализует проекты по разведке и добыче нефти и газа в 12 странах мира. Переработка и сбыт являются вторым важным бизнес-сегментом группы «ЛУКОЙЛ». ЛУКОЙЛ владеет нефтеперерабатывающими мощностями в 6 странах мира. Бизнес-сектор «Электроэнергетика» включает в себя все направления энергетического бизнеса, начиная от генерации и заканчивая транспортировкой и сбытом тепловой и электрической энергии [4].

4. ОАО «Роснефть» – лидер российской нефтяной отрасли и одна из крупнейших публичных нефтегазовых компаний мира. Основными видами деятельности «Роснефти» являются разведка и добыча нефти и газа, производство нефтепродуктов и продукции нефтехимии, а также сбыт произведенной продукции. Компания включена в перечень стратегических предприятий России. Ее основным акционером (75,16% акций) является ОАО «РОСНЕФ-

ТЕГАЗ», на 100% принадлежащее государству. В свободном обращении находится около 15% акций Компании [6].

5. Нефтегазодобывающая компания ОАО «Сургутнефтегаз» – одно из предприятий нефтяной отрасли России. На его долю приходится около 13% объемов добычи нефти в стране и 25% газа, добываемого нефтяными компаниями России. Основными направлениями бизнеса компании являются: разведка и добыча углеводородного сырья, переработка газа и производство электроэнергии, производство и маркетинг нефтепродуктов, товарного газа, продуктов газопереработки, выработка продуктов нефтехимии [7].

В целях диверсификации рисков денежные средства распределяются на равные суммы 40000 рублей, и на каждую сумму приобретаются акции компаний. Рассмотрим четыре различных по временным рамкам и состоянию экономики варианта вложений денежных средств:

1 вариант. Временные рамки: *февраль 2007 г. – июнь 2008 г.* Срок вложения денежных средств: 16 месяцев.

В феврале 2007 г. покупаются акции 5 компаний (по 40000 рублей на каждую компанию). Для расчета количества приобретаемых акций используются цены одной акции на февраль 2007 г.

1.  $40000 \text{ руб.} / 281,38 \text{ руб.} = 142,15$  – количество акций ОАО «Газпром»;

2.  $40000 \text{ руб.} / 4723,29 \text{ руб.} = 8,47$  – количество акций «ГМК Норильский Никель»;

3.  $40000 \text{ руб.} / 2136,25 \text{ руб.} = 18,72$  – количество акций ОАО «ЛУКОЙЛ»;

4.  $40000 \text{ руб.} / 231,98 \text{ руб.} = 172,43$  – количество акций ОАО «Роснефть»;

5.  $40000 \text{ руб.} / 32,54 \text{ руб.} = 1229,26$  – количество акций ОАО «Сургутнефтегаз».

Таким образом, с учетом стоимости акций вложенная сумма денежных средств будет составлять 196087 рублей.

В июне 2008 г. осуществляется продажа акций. Для расчета полученных денежных средств нужно количество купленных акций умножить на цену акции каждой компании в июне 2008 года.

1.  $142 * 343,94 \text{ руб.} = 48839,49 \text{ руб.}$  – продажа акций ОАО «Газпром»;

2.  $8 * 6388,704 \text{ руб.} = 51109,63 \text{ руб.}$  – продажа акций ОАО «ГМК «Норильский Никель»;

3.  $18 * 2430,66 \text{ руб.} = 43751,88 \text{ руб.}$  – продажа акций ОАО «ЛУКОЙЛ»;

4.  $172 * 276,194 \text{ руб.} = 47505,37 \text{ руб.}$  – продажа акций ОАО «Роснефть»;

5.  $1229 * 27,42 \text{ руб.} = 33699,18 \text{ руб.}$  – продажа акций ОАО «Сургутнефтегаз».

Прибыль рассчитывается путем вычитания из общей суммы вырученных от продажи акций средств (224905,55 руб.) первоначально вложен-



ной в акции суммы (196087 руб.) и составляет : 224905,55 руб. – 196087 руб. = 28818,55 руб. Доходность от операций с акциями за 16 месяцев : 28818,55 руб. /196087 руб. = 14,7 %. Годовая доходность будет составлять 11,02 %. Данная доходность не является очень высокой, но процент значителен и сопоставим с другими видами вложений денежных средств. Получение такого процента связано с тем, что в рассматриваемый период акции всех пяти компаний демонстрировали хотя и небольшой, но устойчивый долговременный рост.

2 вариант. Временные рамки: декабрь 2008г. – март 2011 г. Срок вложения денежных средств: 28 месяцев. Расчеты производятся аналогично варианту 1.

В декабре 2008 г. осуществляется покупка акций:

1. 40000 руб. / 110,43 руб. = 362,22 – количество акций ОАО «Газпром»
2. 40000 руб. / 1849,6 руб. = 21,62 – количество акций ОАО «ГМК «Норильский Никель»
3. 40000 руб. / 946,95 руб. = 42,24 – количество акций ОАО «ЛУКОЙЛ»
4. 40000 руб. / 108,94 руб. = 367,17 – количество акций ОАО «Роснефть»
5. 40000 руб. / 16,86 руб. = 2372,48 – количество акций ОАО «Сургутнефтегаз»

В марте 2011 г. производится продажа акций:

1. 362\*219,07 руб. = 79303,34 руб. – продажа акций ОАО «Газпром»;
2. 21\*7176,77 руб. = 150712,17 руб. – продажа акций ОАО «ГМК «Норильский Никель»;
3. 42\*2010,77 руб. = 84452,34 руб. – продажа акций ОАО «ЛУКОЙЛ»;
4. 367\*261,96 руб. = 96139,32 руб. – продажа акций ОАО «Роснефть»;
5. 2372\*31,29 руб. = 74219,88 руб. – продажа акций ОАО «Сургутнефтегаз»

Прибыль: 484827,22 руб. – 198562,06 руб. (сумма вложенных средств) = 286265,16 р. Доходность за 28 месяцев: 286265,16 руб. /198562,06 руб. \*100 %= 144,17 %

Доходность за год будет составлять 61,79%. Такая доходность является очень высокой и объясняется тем, что декабрь 2008 г. входит в период мирового экономического кризиса, в этом месяце цена акций компаний была одной из самых низких за время с 2007 г. по 2011 г. В то же время в марте 2011 г. цена акций – одна из самых высоких за период 2007 – 2011 г. Получить такую высокую прибыль можно только при наличии знаний о том, когда цена акции будет низкой, и когда она возрастет до максимальных значений.

3 вариант. Временные рамки: март 2009 г. – сентябрь 2009 г. Срок вложения денежных средств: 7 месяцев.

В марте 2009 г. осуществляется покупка акций:

1. 40000 руб. / 124,56 руб. = 321,13 – ОАО «Газпром».
2. 40000 руб. / 1969,63 руб. = 20,31 – ОАО «ГМК «Норильский Никель».
3. 40000 руб. / 1278,74 руб. = 31,28 – ОАО «ЛУКОЙЛ».
4. 40000 руб. / 147,85 руб. = 270,54 – ОАО «Роснефть».
5. 40000 руб. / 23 руб. = 1739,13 – ОАО «Сургутнефтегаз».

В сентябре 2009 г. производится продажа акций:

1. 321\*173,11 руб. = 55568,31 руб.
2. 20\*3548,87 руб. = 70977,4 руб.
3. 31\*1621,95 руб. = 50280,45 руб.
4. 270\*216,41 руб. = 58430,7 руб.
5. 1739\*26,04 руб. = 45283,56 руб.
6. Прибыль: 280540,42 руб. – 198933,8 руб. = 81606,62 руб.

Доходность за 7 месяцев: = 81606,62 руб. / 198933,8 руб. \* 100% = 41,02%

Годовая доходность: 70,32 %. Такая доходность также является высокой и связана с подъемом экономики и, соответственно, цены акций после периода мирового экономического кризиса.

4 вариант. Временные рамки: октябрь 2011г. – январь 2012 г. Срок вложения денежных средств: 4 месяца.

В октябре 2011 г. осуществляется покупка акций:

1. 40000 руб./ 162,43 руб. = 246,26 – ОАО «Газпром».
2. 40000 руб./6393,48 руб. = 6,26 – ОАО «ГМК «Норильский Никель».
3. 40000 руб./1688,08 руб. = 23,7 – ОАО «ЛУКОЙЛ».
4. 40000 руб./ 199,01 руб. = 200,99 – ОАО «Роснефть».
5. 40000 руб./ 25,49 руб. = 1569,24 – ОАО «Сургутнефтегаз».

В январе 2012 г. производится продажа акций:

1. 246\*180,87 руб. = 44494,02 руб.
2. 6\*5375,67 руб. = 32254,02 руб.
3. 23\*1771 руб. = 40733 руб.
4. 200\*226,41 руб. = 45282 руб.
5. 1569\*26,9 руб. = 42206,1 руб.

Прибыль: 204969,14 руб. – 196940,31 руб. = 8028,83 руб. Доходность за 4 месяца: 8028,83 руб./ 196640,31 руб.\*100% = 4,08 %. Доходность за год: 12,24% . Данная доходность не является очень высокой, но сам процент сравним или даже выше процентов по другим видам вложений, например, по банковским вкладам. К тому же ситуация такого вложения более реальна для начинающего инвестора по сравнению с вариантами 2 и 3 , цены акций в месяцы покупки и продажи не являются минимальными и максимальными за период с 2007г. по 2012 г.

Таким образом, в зависимости от экономической ситуации и наличия необходимой информации доходность по инвестициям в ценные бумаги может быть как большой, так и незначительной.

Итак, почему выгодно вкладывать деньги именно акции и облигации российских компаний:

- рост российской экономики, в том числе крупнейших предприятий России;
- население все больше интересуется фондовым рынком, спрос неизбежно повлечет увеличение цен на акции;
- возрастает приток иностранных инвестиций в российские компании;
- Центральный банк активнее укрепляет рубль;
- постоянный рост тарифов в газовой, нефтедобывающей и перерабатывающей отрасли способствует росту цены акций компаний, работающих в этой отрасли;
- усиливается инвестиционная активность государства, активизируется реформа электроэнергетики, ожидается бурный рост развития таких отраслей, как черная и цветная металлургия, машиностроение, строительная промышленность.

Некоторым людям искусство инвестирования в акции дается легко, они как бы обладают природным чутьем и всегда делают верные ходы, а некоторым требуется практика, и проходит много времени, в течение которого они делают множество ошибок, прежде чем они начинают разбираться в том, что происходит на рынке. Но оба варианта абсолютно нормальны. Лучше не обманывать себя, смотреть на жизнь реалистично, и тогда вложения в акции будут выгодным решением.

#### Литература:

1. Гордиёнок, С. Какие акции купить? – 2011. – Web: <http://lfinans.ru/articles/stock/item116/>
2. Патерикина, О. Стоит ли инвестировать в акции? /Ольга Патерикина, Андрей Василевский. – 2011. – Web: <http://denga.ru/articles/88/254>
3. Информация о компании ОАО «Газпром». – Web: <http://www.gazprom.ru/about/>
4. Информация о компании ОАО «ЛУКОЙЛ». – Web: [http://www.lukoil.ru/static\\_6\\_5id\\_29\\_.html](http://www.lukoil.ru/static_6_5id_29_.html)
5. Информация о компании ОАО «ГМК «Норильский никель». – Web: <http://www.nornik.ru/about/>
6. Информация о компании ОАО «Роснефть». – Web: <http://www.rosneft.ru/about/>
7. Информация о компании ОАО «Сургутнефтегаз». – Web: <http://www.surgutneftegas.ru/ru/about/>

## **Разработка и апробация методики оценки НПФ**

Интеграция Российской Федерации в мировое сообщество потребовала проведения ряда социально-экономических преобразований, одним из которых стала децентрализация пенсионной системы и формирование рынка негосударственного пенсионного обеспечения. В результате пенсионный фонд России частично делегировал свои функции, по пенсионному обеспечению граждан, негосударственным институтам, таким как негосударственные пенсионные фонды (далее - НПФ). Актуальной стала проблема оценки и выбора того или иного негосударственного пенсионного фонда, чему и посвящено наше исследование. [1]

Негосударственный пенсионный фонд – это некоммерческая организация социального обеспечения, основной целью деятельности которой является выплата пенсий участникам системы негосударственного пенсионного обеспечения.

В настоящий момент в Российской Федерации насчитывается порядка 117 такого рода организаций, из них 9 имеют представительства в г. Вологда. Среди них:

1. НПФ «Газфонд» ([www.gazfond.ru](http://www.gazfond.ru))
2. НПФ «Благосостояние» ([www.npfgt.ru](http://www.npfgt.ru))
3. НПФ «Доверие» ([www.npfdoverie.ru](http://www.npfdoverie.ru))
4. НПФ «Норильский никель» ([www.npfnn.ru](http://www.npfnn.ru))
5. НПФ Электроэнергетики ([www.npfe.ru](http://www.npfe.ru))
6. НПФ «Сберегательный фонд РЕСО» ([www.sbrfreso.ru](http://www.sbrfreso.ru))
7. НПФ «Росгосстрах» ([www.rgs.ru](http://www.rgs.ru))
8. НПФ «СтальФонд» ([www.stalfond.ru](http://www.stalfond.ru))
9. НПФ «УРАЛСИБ» ([npf.uralsib.ru](http://npf.uralsib.ru))

В представленном исследовании проведена работа по составлению методики ранжирования НПФ. Результатом оценки в соответствии с предлагаемой методикой является список исследованных НПФ, ранжированных по порядку от наиболее надёжного и эффективного к наименее надёжному и эффективному.

Выборочной совокупностью НПФ, принятых к исследованию, являются НПФ, имеющие представительство в г. Вологда.

Для целей проведения работы по оценке предполагается использовать следующие основные источники информации:

– пакет документов бухгалтерской отчетности (бухгалтерский баланс, отчёт о прибылях и убытках);

– документы специальной отчетности (актуарное заключение, аудиторское заключение);

– данные годовых отчетов и дополнительная информация официальных сайтов НПФ о составе и структуре инвестиционного портфеля фонда.

Основными оцениваемыми характеристиками фондов выступают надежность и доходность.[2]

Методика оценки включает 10 критериев, которые конкретизируются одним или несколькими показателями (Табл. 1):

1. Лицензия.

Наличие лицензии фонда на осуществление деятельности по негосударственному пенсионному обеспечению и обязательному пенсионному страхованию является обязательным условием, причем желательным является наличие лицензии на оба вида деятельности и отсутствие фактов ее приостановления.

Оценке подлежат 2 показателя:

- 1) наличие лицензии;
- 2) факт приостановки лицензии;

2. Опыт работы на рынке.

Большим доверием пользуется фонд, который достаточно долго предоставляет свои услуги населению.

Оценке подлежат 3 показателя:

- 1) срок осуществления НПФ с момента регистрации;
- 2) срок осуществления деятельности по долгосрочному страхованию жизни (НПО);
- 3) срок осуществления деятельности по ОПС;

3. География деятельности.

Оценивается число структурных единиц (главный офис, филиалы, представительства, дополнительные офисы и другие), чем большее количество структурных единиц включено в сеть фонда, тем более приближенными к клиенту становятся предлагаемые им продукты, что является дополнительным фактором популярности и надежности фонда;

4. Широта клиентской базы.

В рамках анализа клиентской базы фонда оценивается размер и структура клиентской базы фонда, ее динамика, что косвенно может свидетельствовать о доверии к фонду со стороны населения.

Оценке подлежат 3 показателя:

- 1) количество застрахованных лиц по ОПС;
- 2) количество застрахованных лиц по НПО;
- 3) динамика роста застрахованных лиц фонда;

5. Вхождение в СРО (НАПФ).

Характеризует наличие дополнительного контроля над деятельностью фонда со стороны различных органов и профессиональных ассоциаций;

6. Достаточность собственного имущества.

Собственное имущество НПФ представляет собой имущество, предназначенное для обеспечения уставной деятельности фонда, позволяющее фон-

ду существовать в условиях отсутствия инвестиционного дохода в течение нескольких лет. Предпочтение отдается более стабильным по соотношению собственных и заемных средств фондам, что свидетельствует о возможности фонда рассчитаться по своим обязательствам. Оценке подлежат 4 показателя:

- 1) кратность превышения совокупного вклада учредителей законодательно установленного в 50 млн.руб.;
- 2) кратность превышения собственного капитала над минимально установленным нормативом 50 млн.руб.;
- 3) соотношение собственного имущества и суммы совокупных обязательств перед застрахованными лицами;
- 4) коэффициент устойчивости;
7. Ликвидность.

Оценивается достаточность ликвидных средств фонда (денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и краткосрочной дебиторской задолженности) для выплаты пенсий и прогнозных выкупных сумм;

#### 8. Доходность.

Показатель характеризует доходность инвестиционной деятельности фонда, то есть отношение доходов, полученных от размещения определенного вида средств в инвестиционные инструменты, к сумме вложенных средств. Чем выше доходность деятельности фонда, тем больше дохода на вложенные средства получают страхователи.

Оценке подлежат 3 показателя:

- 1) доходность по ОПС;
- 2) доходность по добровольному страхованию;
- 3) совокупная доходность;
9. Диверсифицированность вложений.

Показатель, характеризующий инвестиционную деятельность фонда с точки зрения ее диверсифицированности.

Оценке подлежат 2 показателя

- 1) диверсифицированность вложений по признаку количества управляющих компаний;
- 2) диверсифицированность вложений по признаку количества инвестиционных инструментов;

#### 10. Финансовая устойчивость.

Рассчитывается коэффициент финансовой устойчивости негосударственного пенсионного фонда. Этот коэффициент показывает, насколько негосударственный пенсионный фонд обеспечен средствами в виде пенсионных резервов для погашения своих обязательств по негосударственному пенсионному обеспечению.

Для составления рейтинга фондов предлагается использовать принцип расчёта совокупного показателя рейтинговой оценки, который позволяет ранжировать фонды в исследуемой совокупности с учётом всех перечисленных показателей. Такой принцип был использован в методике рейтинговой оценки финансового состояния коммерческих организаций А.Д. Шеремета. Суть методики заключается в сравнении каждой конкретной организации с

эталонной, имеющей лучшее значение по всем показателям. В таком случае эталоном сравнения являются не субъективные предположения экспертов в виде определённой нормы или критерия, а сложившиеся в реальной рыночной экономике наиболее высокие результаты.

В общем виде алгоритм сравнительной рейтинговой оценки негосударственных пенсионных фондов по их надёжности и предпочтительности с позиций клиентов может быть представлен в виде следующих операций:

1. Исходные данные представляются в виде матрицы  $(a_{ij})$ , т. е. таблицы, где по строкам записаны номера показателей ( $i=1, 2, 3, \dots, n$ ), а по столбцам – номера негосударственных пенсионных фондов, принятых к исследованию ( $j=1, 2, 3, \dots, m$ );

2. По каждому показателю в строке находится максимальное значение и заносится в столбец условного НПФ-эталона ( $m+1$ );

3. Исходные показатели матрицы стандартизируются в отношении соответствующего показателя эталонной организации по формуле:  $x_{ij} = (a_{ij}) / (\max a_{ij})$ , где  $x_{ij}$  – стандартизированные показатели  $j$ -й организации.

4. Для каждого НПФ значение его рейтинговой оценки  $R_j$  определяется по формуле:

$$R_j = \sqrt{(1 - x_{1j})^2 + (1 - x_{2j})^2 + (1 - x_{3j})^2 + \dots + (1 - x_{nj})^2}$$

где  $R_j$  – рейтинговая оценка для  $j$ -ого НПФ;

$x_{1j}, x_{2j}, \dots, x_{nj}$  – стандартизированные показатели  $j$ -го НПФ.

5. Негосударственные пенсионные фонды упорядочиваются (ранжируются) в порядке возрастания рейтинговой оценки. Наилучшую первую позицию занимает НПФ с минимальным значением  $R$ .

Для применения данного алгоритма на практике никаких ограничений количества сравниваемых показателей и организаций не предусмотрено.

А. Д. Шеремет, автор идеи ранжирования предприятий на основе расчёта совокупной рейтинговой оценки, определяет ряд требований, которым должна удовлетворять система экономических показателей с точки зрения эффективности и достоверности рейтинговой оценки:

– экономические показатели должны быть максимально информативными и давать целостную картину объекта исследования;

– в экономическом смысле рассматриваемые показатели должны иметь одинаковую направленность (положительную корреляцию, т. е. рост показателя означает улучшение качественного состояния объекта исследования);

– экономические показатели должны определяться только по данным публичных источников информации;

– экономические показатели должны давать возможность проводить рейтинговую оценку фонда как в пространстве (т. е. в сравнении с другими организациями), так и во времени (в динамике за ряд периодов).[5]

Таблица 1 - Система критериев и показателей оценки НПФ

Критерий 1	Показатели 2	Методика оценки (расчета) 3
1. Лицензия	1.1. Наличие лицензии	0 – нет; 1 – есть одна; 2 – есть обе (Негосуд Пенс Обеспечение (НПО), Обязат Пенс Страх (ОПС))
	1.2. Факты приостановки лицензии	0 – есть 1 – нет
2. Опыт работы на рынке	2.1. Срок существования НПФ с момента регистрации	Число лет
	2.2. Срок осуществления деятельности по долгосрочному страхованию жизни (НПО)	Число лет
	2.3. Срок осуществления деятельности по ОПС	Число лет
3. География деятельности	3.1. Число структурных подразделений (гл.офис, филиалы, представительства, доп.офисы и т.п.)	Число структурных единиц
4. Широта клиентской базы	4.1. Количество застрахованных лиц по ОПС	Количество клиентов
	4.2. Количество застрахованных лиц по НПО	Количество клиентов
	4.3. Динамика роста количества застрахованных лиц НПФ	$Q1/Q0$ Примечание: Q <sub>1</sub> – количество клиентов в текущем периоде, Q <sub>0</sub> - количество клиентов в предыдущем периоде
5. Вхождение в СРО (НАПФ, национальные ассоциации НПФ)	5.1. Факт вхождения в СРО	0 – не входит ; 1 - входит
6. Достаточность собственного имущества	6.1. Кратность превышения совокупного вклада учредителей (СВУ) законодательно установленного	$= \frac{СВУ_{факт} (стр.310ББ)}{50млн.руб.}$
	6.2. Кратность превышения собственного капитала НПФ над минимально установленным нормативом имущества для обеспечения уставной деятельностью НПФ (ИОУД)	$= \frac{Собственный\_капитал\_всего(стр.390ББ)}{50млн.руб.}$
	6.3. Соотношение собственного имущества и суммы совокупных обязательств перед застрахованными лицами	$= \frac{Собст\ капитал\ всего(стр.390бб)}{Пенс\ резерв(стр.450бб) + пенс\ накопления(стр.490бб)}$
	6.4. Коэффициент устойчивости	$= \frac{Собственный\_капитал\_всего\_ (стр.390ББ) + страховой.резерв}{пенсионный\_резерв\_ (стр.450ББ) + пенсионные\_накопления\_ (стр.490ББ)}$
7. Ликвидность	7.1. Коэффициент ликвидности (с учетом специфики деятельности НПФ)	$= \frac{КФВ(стр.250ББ) + ДС(стр.260ББ) + ДтЗ(стр.240ББ)}{пенсионный.\_резерв(стр.450ББ) + пенсионные\_накопления (стр.490ББ)}$



Продолжение таблицы 1

1	2	3
8. Доходность	8.1. Доходность по ОПС	$= \frac{\text{доход\_от\_размещения\_пенсионных\_накоплений\_}(4\text{гр.стр.010\_ОПиУ})}{\text{среднегодовые\_пенсионные\_накопления}}$ <p><i>Примечание:</i> Среднегод.пенси.накопл.= (пенси накопления<sub>2010</sub>+пенси накопл<sub>2009</sub>)/2 Пенсионные накопления см. по строке 490 ББ</p>
	8.2. Доходность по добровольному страхованию (от размещения пенсионных резервов)	$= \frac{\text{доход\_от\_размещения\_пенсионных\_резервов}(3\text{гр.стр.010\_ОПиУ})}{\text{среднегодовой\_пенсионный\_резерв}}$ <p><i>Примечание:</i> Среднегод.пенси.резерв=(пенсионные резервы<sub>2010</sub>+пенси.резервы<sub>2009</sub>)/2 Пенсионные резервы см. по строке 450 ББ</p>
	8.3. Совокупная доходность	$= \frac{\text{доходность\_итого}(гр.б.стр.010\_ОПиУ)}{\text{среднегодовая\_валюта\_баланса}}$ <p><i>Примечание:</i> Среднегодовая валюта баланса=(вал.бал.2010+вал.бал.2009)/2 Валюту баланса см. по строке 700 ББ</p>
9. Качество ИД	9.1. Диверсифицированность вложений по признаку количества управляющих компаний	Количество управляющих компаний
	9.2. Диверсифицированность вложений по признаку количества инвестиционных инструментов  $\bar{x} = \frac{x_1 + x_2 + x_3 + \dots + x_n}{n}$	$= 1 - V$ <p><i>Примечание:</i></p> $\sigma = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2};$ $V = \frac{\delta}{\bar{x}}$ <p>где: <math>x_i</math> – доля финансового инструмента в общей сумме инвестиционных вложений, в %; <math>n</math> – количество финансовых инструментов, в которые инвестируются средства НПФ;  <math display="block">\bar{x} = \frac{x_1 + x_2 + x_3 + \dots + x_n}{n}</math></p>

Продолжение таблицы 1

1	2	3
10. Финансовая устойчивость	10.1. Коэффициент финансовой устойчивости	$\frac{\text{пенсионный \_ резерв \_ (стр.450ББ)} * \text{кол} - \text{во \_ получателей \_ пенсий \_ по \_ фонду}}{\text{ср \_ размер \_ пенсий}}$ <p><i>Примечание:</i> Средний размер пенсий берётся либо по данным НПФ (если такая информация имеется), либо принимается равным значению, среднему по стране. В 2009 году средний размер назначенных пенсий в РФ составил 5191,1 руб. (по данным Российского статистического ежегодника, 2010)</p>

Сводные исходные данные по исследуемой совокупности негосударственных пенсионных фондов, произведённые расчёты и результативные показатели представлены в прилагаемой таблице.

Помимо прочего, ощутимым преимуществом методики является возможность оценить степень открытости, доступности и прозрачности информации, предоставляемой каждым из фондов потенциальным клиентам. Об этом позволяет судить количество незаполненных ячеек с показателями для каждого НПФ. Расчёты показателя рейтинговой оценки  $R_j$  производятся таким

образом, что отсутствующий показатель влияет на  $R_j$  в сторону увеличения, что ухудшает позицию фонда в рейтинге.

В процессе разработки и апробации проведенного исследования была определена генеральная совокупность негосударственных пенсионных фондов. Выделены критерии, на основании которых проведена методика ранжирования НПФ.

В соответствии с разработанным методическим подходом и предложенным алгоритмом выполнены расчеты и получены оценки уровня надежности и доходности негосударственных пенсионных фондов.

По результатам оценки негосударственные пенсионные фонды были сгруппированы в зависимости от достигнутого уровня надежности и доходности, и сведены в общий рейтинг НПФ по городу Вологда.

Рейтинг НПФ города Вологда:

1. НПФ «Газфонд»
2. НПФ Электроэнергетики
3. НПФ «Норильский никель»
4. НПФ «УРАЛСИБ»
5. НПФ «Благосостояние»
6. НПФ «Стальфонд»
7. НПФ «Росгосстрах»
8. НПФ «Сберегательный фонд РЕСО»
9. НПФ «Доверие»

#### Литература

1.Золотаренко Е.С. Оценка инвестиционного потенциала НПФ (диссертация)

2.Методика рейтинга НПФ (Эксперт РА), <http://rating.rbc.ru/category.shtml?method/793612>

3.Хить Л. В. Комплексная оценка эффективности пенсионной системы как приоритетное направление социально-экономической политики России. <http://teoria-practica.ru/-2-2011/economika/khit.pdf>

4.Федеральный закон от 07.05.1998 N 75-ФЗ (ред. от 27.07.2010) "О негосударственных пенсионных фондах"

5.Шеремет А.Д. - Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций - Практическое пособие. ИНФРА-М, с.127 с.

## **Инвестиции в основной капитал в Вологодской области в 2010 году**

Инвестиции в основной капитал – совокупность затрат, направленных на создание и воспроизводство основных фондов (новое строительство, расширение, а также реконструкцию и модернизацию объектов, которые приводят к увеличению первоначальной стоимости объектов и относятся на добавочный капитал организации, приобретение машин, оборудования, транспортных средств, на формирование основного стада, выращивание многолетних насаждений и т.д.). Они являются основой расширенного воспроизводства. Целью вложения инвестиций в основной капитал является получение максимальной прибыли, а на ее основе – достижение финансовой устойчивости предприятия на данный момент и на перспективу. Инвестиции в производство, в новые технологии помогают выжить в жесткой конкурентной борьбе, как на внутреннем, так и на внешнем рынке, дают возможность более гибкого регулирования цен на свою продукцию. Влияя на расширение производственных мощностей в долгосрочной перспективе, инвестиции оказывают существенное влияние уже имеющихся мощностей.

Экономическая эффективность инвестиций в основной капитал на уровне народного хозяйства существенно зависит от отраслевой и территориальной (региональной) структуры данных инвестиций. Рассмотрим динамику изменения структуры инвестиций в основной капитал, направленных на развитие АПК Вологодской области и в частности в сфере сельского хозяйства (табл. 1 и табл. 2).

Таблица 1 - Инвестиции в основной капитал, направленные на развитие агропромышленного комплекса (в фактически действовавших ценах, миллионов руб.)

Год	2005 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Всего	2406,4	3196,6	2348,8	2845,0
В процентах от общего объема инвестиций	4,3	4,9	4,8	5,1

Таблица 2 - Инвестиции в основной капитал, направленные на развитие сельского хозяйства (в фактически действовавших ценах, миллионов рублей)

Год	2005 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Всего	1075,6	2242,9	1489,2	1765,5
В процентах от общего объема инвестиций	1,9	3,5	3,1	3,2

Данные вышеуказанных таблиц свидетельствует о незначительной доле инвестиций в АПК по сравнению с другими отраслями области (5,1% в 2010 году), однако, следует отметить хотя и не явную, но тенденцию к увеличе-

нию по сравнению с предыдущими годами. Порядка 65% суммы инвестиций направляется в сельское хозяйство области. В целом отраслевая структура инвестиций несовершенна, так как не обеспечена пропорциональность и сбалансированность в развитии всех отраслей народного хозяйства (в том числе и сельского хозяйства).

Выявим динамику изменения инвестиции в основной капитал Вологодской области по видам экономической деятельности. (табл. 3 и табл. 4).

Таблица 3 - Инвестиции в основной капитал, направленные на развитие агропромышленного комплекса, по видам экономической деятельности (в фактически действовавших ценах)

Показатели	2005г.	2008г.	2009г.	2010г.
<i>Миллионов рублей</i>				
ВСЕГО	2406,4	3196,6	2348,8	2845,0
Сельское хозяйство	1075,6	2242,9	1489,2	1765,5
Предоставление услуг в области растениеводства и животноводства, кроме ветеринарных услуг	15,2	30,2	13,9	1,1
Предоставление услуг в области лесоводства и лесозаготовок	0,8	9,5	24,3	12,7
производство пищевых продуктов:	1314,8	914,0	821,4	1065,7
мяса и мясопродуктов	102,4	261,9	155,7	365,2
молочных продуктов	985,5	194,7	221,9	491,6
мукомольно-крупяных продуктов	9,7	155,6	22,5	30,2
готовых кормов для животных	30,9	27,5	11,3	6,6
прочих пищевых продуктов	83,7	245,3	386,4	147,0
напитков	102,1	29,0	23,6	25,1
переработка и консервирование картофеля, фруктов и овощей	0,5	-	-	-
<i>В процентах к итогу</i>				
ВСЕГО	100,0	100,0	100,0	100,0
Сельское хозяйство	44,7	70,2	63,4	62,1
Предоставление услуг в области растениеводства и животноводства, кроме ветеринарных услуг	0,6	0,9	0,6	0,0
Предоставление услуг в области лесоводства и лесозаготовок	0,0	0,3	1,0	0,4
Производство пищевых продуктов:	54,7	28,6	35,0	37,5
мяса и мясопродуктов	4,3	8,2	6,6	12,8
молочных продуктов	41,0	6,1	9,4	17,3
мукомольно-крупяных продуктов	0,4	4,9	1,0	1,1
готовых кормов для животных	1,3	0,8	0,5	0,2
прочих пищевых продуктов	3,5	7,7	16,5	5,2
напитков	4,2	0,9	1,0	0,9
переработка и консервирование картофеля, фруктов и овощей	0,0	-	-	-

Данные табл. 3 свидетельствуют, что в структуре инвестиций в сфере АПК наибольший удельный вес в 2010 году занимают инвестиции в основной капитал сельского хозяйства (62,1%), затем – инвестиции в основной капитал при производстве пищевых продуктов (37,5%, из них 17,3 % - при производстве молочных продуктов) и незначительна доля инвестиций в сфере услуг в области лесоводства и лесозаготовок. Также в 2010 году не направлялись инвестиции в основной капитал в сфере услуг в области растениеводства и животноводства.

Таблица 4 - Инвестиции в основной капитал, направленные на развитие сельского хозяйства, по видам экономической деятельности (в фактически действовавших ценах)

Виды деятельности	2005 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
ВСЕГО	1075,6	2242,9	1489,2	1765,5
из них:				
растениеводство	261,9	789,6	397,4	332,1
животноводство	813,7	1364,6	1088,4	1424,3
растениеводство в сочетании с животноводством	-	88,7	3,4	9,1
<i>По организациям, не относящимся к субъектам малого предпринимательства</i>				

За все рассматриваемые годы в животноводство направлялась большая часть инвестиций по сравнению с растениеводством.

Важное значение для эффективности инвестиций имеет структура инвестиций по источникам финансирования. Совершенствование этой структуры инвестиций заключается в повышении доли внебюджетных средств до оптимального уровня. Под этим понимается оптимальная доля участия государства в инвестиционном процессе. Изменение структуры инвестиций в основной капитал по источникам финансирования показано в табл. 5 и табл. 6.

Таблица 5 - Инвестиции в основной капитал, направленные на развитие агропромышленного комплекса, по источникам финансирования (в фактически действующих ценах)

Источники финансирования	2005г.	2008г.	2009г.	2010г.
<i>Миллионов рублей</i>				
ВСЕГО	2406,4	3196,6	2348,8	2845,0
в том числе:				
собственные средства	1203,7	1890,3	1872,9	1934,1
привлеченные средства	1202,7	1306,3	475,9	910,9
из них:				
бюджетные средства	808,2	163,5	56,5	14,6
в том числе из бюджетов:				
федерального	769,2	73,9	18,8	9,7
областного	35,4	83,3	37,7	3,4
<i>В процентах к итогу</i>				
ВСЕГО	100,0	100,0	100,0	100,0
в том числе:				
собственные средства	50,0	59,1	79,7	68,0
привлеченные средства	50,0	40,9	20,3	32,0
из них:				
бюджетные средства	33,6	5,1	2,4	0,5
в том числе из бюджетов:				
федерального	32,0	2,3	0,8	0,3
областного	1,5	2,6	1,6	0,1

Наблюдается явная тенденция сокращения доли инвестиций в сфере АПК, финансируемых из средств федерального бюджета. С 2008 года по 2010 год эта доля сократилась с 2,3% до 0,3%. (в 2005 году доля составляла 32%). Еще выразительнее тенденция к снижению доли инвестиций, финансируемых из областного бюджета (в данном случае из бюджета Вологодской области). Размер собственных средств превышает размер привлеченных (68,0% и 32,0% соответственно в 2010 году).

В таблице 6 представлен ввод в действие производственных мощностей с учетом вложенных инвестиций в основной капитал в сфере АПК области.

В 2010 году введены в производство 0,1 тыс. скотомест КРС, 0,7 тыс. тонн механизированных зерноскладов единовременного хранения. Следует учесть, что с 2009 года ввод мощностей показывается без технического перевооружения действующих предприятий.

Однако, доля инвестиций в основной капитал незначительна для постоянного его обновления. Это можно проанализировать на состоянии, например, техники.

Таблица 6 - Ввод в действие производственных мощностей за счет нового строительства, расширения и реконструкции.

Наименование показателя	2005 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Введены:				
Животноводческие помещения для содержания КРС, тыс. скотомест	0,2	1,3	-	0,1
зерносенохранилища, тыс. тонн единовременного хранения	-	-	4,0	-
силосные и сенажные сооружения, тыс. куб. метров	5,2	-	39,9	-
зерносклады механизированные, тыс. тонн единовременного хранения	-	-	-	0,7
Мощности по производству:				
мяса, тонн в смену	8,0	-	-	-
цельномолочной продукции, тонн в смену	-	-	-	-
колбасных изделий, тонн в смену	-	-	-	-
Проведены работы:				
по осушению земель, тыс. га	0,9	-	0,4	-
по культуртехническим мероприятиям, на сельскохозяйственных угодьях, не требующих осушения, тыс. га	2,7	-	-	-
<i>С 2009 года ввод мощностей показывается без технического перевооружения действующих предприятий</i>				

Данные нижеследующей табл. 7 показывают насколько высок уровень выбытия сельскохозяйственных машин по сравнению с уровнем их обновления.

Таблица 7 - Коэффициенты ликвидации и обновления сельскохозяйственной техники в сельскохозяйственных организациях Вологодской области (в процентах)

Техника	2005 г.		2008 г.		2009 г.		2010 г.	
	К <sub>ликв.</sub>	К <sub>обновл.</sub>	К <sub>ликв.</sub>	К <sub>обновл.</sub>	К <sub>ликв.</sub>	К <sub>обновл.</sub>	К <sub>ликв.</sub>	К <sub>обновл.</sub>
Тракторы	7,8	2,7	9,1	4,3	5,4	1,4	5,4	2,8
Комбайны:								
кормоуборочные	6,4	2,6	10,2	6,2	8,5	3,2	8,7	4,6
льноуборочные	15,9	3,7	12,5	12,2	7,7	14,5	5,1	17,2
картофелеубороч.	10,5	2,2	16,3	12,2	8,7	1,5	7,9	4,9
Культиваторы	8,0	5,1	9,7	7,4	5,1	2,8	5,2	4,1
Доильные установки и агрегаты	10,0	1,7	8,3	2,8	6,6	1,3	14,0	3,6

Уровень ликвидации техники выше уровня ее обновления. Однако, в 2010 году произошло обновление льноуборочных комбайнов. Требуется покупка зерноуборочных комбайнов и доильных установок.

Обобщая все вышесказанное, можно сделать вывод: анализ структуры инвестиций в основной капитал позволяет определить тенденции изменения в данной структуре и на этой основе разработать более действенную и эффективную инвестиционную политику. Главной проблемой при инвестиционном процессе является недостаточность финансовых ресурсов (точнее прибыли), а также: высокий уровень инфляции и высокий уровень риска вложения средств в долгосрочные проекты, дефляция финансово-кредитной системы, отвлечение средств из сектора реальной экономики, отсутствие системы налоговых льгот. Решением данных проблем могут послужить: государственная помощь, льготное налогообложение, а также лизинг техники (как финансовый, так и оперативный), возмещение товаропроизводителям части затрат на приобретение техники, выделение кредитов на инвестиционные проекты по внедрению новых технологий или комплекса машин, субсидирование процентных ставок по банковскому инвестиционному кредиту.

#### Литература

1. Статистический сборник «Сельское хозяйство Вологодской области в 2010 году» г. Вологда: Вологдастат, июль 2011 г.
2. Сергеев И.В. «Организация и финансирование инвестиций». – М.: Финансы и статистика, 2003. – 400 с.

УДК 331.108

**А.В. Прудниченкова**, студентка 651 группы ВГМХА  
*Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита  
М.Н. Селина*

### **Применение стратегии дивидендной доходности для управления портфелем ценных бумаг на примере Банка «Северный кредит» (ОАО)**

Коммерческий банк «Северный кредит» успешно функционирует на рынке банковских услуг с 1993 года, сначала в форме закрытого, а затем и открытого акционерного общества. За время своего существования банк два раза менял юридический адрес головного здания: с г.Архангельск на г.Череповец, и с 2011 года на г.Вологда.

Основным видом деятельности банка являются коммерческие и розничные банковские операции по выдаче кредитных ресурсов, приему вкладов, выполнению расчетных операций на территории РФ. Приоритетным направлением деятельности банка «Северный кредит» (ОАО) является работа с предприятиями малого и среднего бизнеса. Основная доля уставного капитала (37,88%) принадлежит правительству Вологодской области в лице Департамента имущественных отношений.

Акцентируем внимание на активах банка. В целом за отчетный 2011 год прирост составил 68,38% или 1,2 млрд.руб., на 01.01.2012г. активы соста-



вили 2,98 млрд.руб. Львиную долю (71,64%) занимает чистая ссудная задолженность, которая состоит из предоставленных кредитов, прочих размещенных средств, учтенных векселей и предоставленных гарантий. В свою очередь большую часть ссудной задолженности занимают кредиты выданные, прирост которых за отчетный год составил 90,4%.

Кредитный портфель банка отличается сокращением просроченной задолженности на 18,5%, что, безусловно, является положительной тенденцией, и снижением доходности на 1,4%, что ухудшает качество активов. Однако по другим критериям (ликвидность, уровень риска и диверсифицированность) активы можно охарактеризовать как качественные. Косвенным доказательством этого является присвоение банку рейтинга «А» кредитоспособности рейтинговым агентством «Эксперт РА». А именно, в числе положительно повлиявших на оценку факторов были отмечены такие, как общая сбалансированность активов и пассивов на кратко-, средне- и долгосрочном горизонтах, высокий уровень обеспеченности ссудного портфеля, низкий уровень просроченной задолженности по кредитам юридических и физических лиц.

Лаврушин О. И. в книге «Банковское дело», основываясь на зарубежном и отечественном опыте, сделал следующие выводы относительно структуры активов: основное место в активных операциях кредитных организаций занимают кредитные, их доля колеблется по отдельным банкам ряда стран от 19,90 до 83,25; второе место среди банковских активов занимают инвестиции в ценные бумаги (от 2,15 до 23,87%); на третьем месте находятся кассовые активы (от 0,2 до 12,94%). Поэтому для повышения доходности можно предложить банку помимо кредитного портфеля сформировать портфель ценных бумаг, а именно, состоящий из акций ведущих российских компаний. Для достижения наибольшего эффекта управления которым предлагается стратегия, основанная на дивидендной доходности. [1]

Таблица 1 – Показатели эффективности деятельности банка «Северный кредит» (ОАО) за 2010-2011гг.

№	Показатели	Расчет, обозначение	Отчетные даты		
			01.01.2010г.	01.01.2011г.	01.01.2012г.
1	Доходы всего, тыс. руб.	Д	494 323,00	837 247,00	983 312,00
2	Процентные доходы, тыс. руб.	Дп	109 133,00	118 851,00	181 598,00
3	Расходы всего, тыс. руб.	Р	490 581,00	833 773,00	976 217,00
4	Процентные расходы, тыс. руб.	Рп	65 960,00	63 681,00	81 571,00
5	Неиспользованная прибыль за год, тыс. руб.	НП	3 742,00	3 474,00	7 095,00
6	Активы всего, тыс. руб.	А	1 148 229,00	1 772 464,00	2 984 459,00
7	Работающие активы, тыс. руб.	Ар	752 472,00	1 116 526,73	2 138 110,00
8	Собственный капитал всего, тыс. руб.	СК	305 235,00	306 920,00	614 650,00
9	Обязательства всего, тыс. руб.	О	842 994,00	1 465 544,00	2 369 809,00
10	Доходность активов-всего, %	=Д/А	43,05	47,24	32,95
11	Доходность работающих активов, %	=Д/Ар	65,69	74,99	45,99

12	Средняя стоимость обязательств, %	$=Pп/O$	7,82	4,35	3,44
13	Коэффициент эффективности использования обязательств, %	$=O/Ar$	112,03	131,26	110,84
14	Прибыльность активов-всего, %	$=НП/A$	0,33	0,20	0,24
15	Прибыльность единицы вложенного капитала, %	$=НП/СК$	1,23	1,13	1,15
16	Процентная маржа, %	$=(Дп-Рп)/A$	3,76	3,11	3,35
17	Спрэд, %	$=(Дп/A)-(Pп/O)$	1,68	2,36	2,64

Корни данной стратегии исходят из американской экономики, где она основывается на индексе Dow Jones Industrial Average (DJIA), включающем в себя 30 компаний, представляющих американскую промышленность. Эти компании могут благополучно переживать трудные времена, так как у них есть ресурсы, опыт и всеобщее признание. Их состояние может ухудшиться на некоторое время, но они крайне редко способны потерпеть крах.

Секретом успеха всех стратегий Dow-инвестирования, является дивидендная доходность. Это - ключевой показатель, помогающий выбрать те несколько акций, которые недооценены в сравнении с другими, но, в то же время, по-прежнему финансово сильны. Дивидендная доходность представляет собой годовой дивиденд, деленный на текущую цену акции.

Акция может утратить благосклонность инвесторов по многим причинам - конкуренция, крупное судебное разбирательство, глобальная финансовая нестабильность, низкие прибыли компании и т.д. Это приводит к падению цены, поскольку некоторые инвесторы склонны к панике и продают акции при непривлекательной краткосрочной перспективе. Суть данной группы стратегий заключается в том, чтобы поймать акцию до того, как она начнет восстанавливаться, то есть когда доходность по-прежнему высока, а цена все еще низка.

Существует три основных вариации на тему стратегий Dow-дивидендов, мы остановимся на стратегии Foolish Four, сочетающей в себе высокую доходность с низкой рискованностью вложений. Для ее осуществления требуется выбрать всего четыре акции. Основанием отбора является соотношение между дивидендной доходностью акции и квадратным корнем из ее цены. Вычислив это соотношение для всех 30 акций из состава Dow Jones, составляется список акций, начиная с самого высокого значения и до самого низкого. Акции Foolish Four - это акции со второй по пятую позицию в этом списке. Самую первую акцию из списка нужно отбросить, потому что ее и в самом деле могут ожидать очень плохие времена. Слишком высокие дивиденды и слишком низкая цена - это порой уж чересчур хорошо. С 1974 по 1998 гг. эта стратегия принесла американцам годовой доход в 24,55%. [2]

В российской практике аналогом индекса Dow Jones можно считать такой показатель российского фондового рынка, как индекс РТС. Данный показатель рассчитывается ОАО «Фондовая биржа РТС» по определенной методике не менее четырех раз в год и включает в себя акции не более 50 компаний.

Данная работа посвящена проверке состоятельности стратегии «Foolish Four» на потенциальном портфеле ценных бумаг банка «Северный кредит» (ОАО) в посткризисный период.

Исследование будет проведено на выборке из 10 компаний, акции которых имеют наибольший вес в расчете индекса РТС, то есть на так называемых «голубых фишках».

Уровень дивидендов, выплачиваемых по итогам года, определяются на собраниях акционеров, которые в России обычно проходят в марте – июне, поэтому за дату формирования (пересмотра) портфеля примем 1 июля.

Исследование состоит из ряда шагов:

ШАГ 1: определение области исследования;

ШАГ 2: расчет дивидендной доходности и коэффициента отбора компаний;

ШАГ 3: формирование портфеля ценных бумаг;

ШАГ 4: анализ полученного уровня доходности портфеля, сформированного на базе Банка «Северный кредит» (ОАО).

**ШАГ 1.** Определим анализируемую совокупность предприятий. Для этого выберем 10 компаний из списка акций для расчета индекса РТС, действующего с 16 декабря 2011 года по 15 марта 2012 года (табл. 2). [3]

Таблица 2 - Список компаний для расчета индекса РТС с наибольшим удельным весом акций

№	Код	Наименование	Вес акции по сост. на 30.11.2011
1	GAZPS	ОАО «Газпром»	15,00%
2	LKOHNS	ОАО «Лукойл»	14,24%
3	SBERS	ОАО «Сбербанк России»	12,89%
4	ROSNS	ОАО НК «Роснефть»	6,07%
5	URKAS	ОАО «Уралкалий»	5,88%
6	SNGSS	ОАО «Сургутнефтегаз»	4,49%
7	GMKNS	ОАО ГМК «Норильский никель»	4,24%
8	RTKMS	ОАО «Ростелеком»	3,48%
9	VTBRS	ОАО КБ «ВТБ»	3,01%
10	TATNS	ОАО «Татнефть» им. В.Д. Шашина	1,98%

**ШАГ 2.** Дивидендная доходность рассчитывается как отношение полученных дивидендов за год к текущей курсовой стоимости, коэффициент отбора представляет собой дивидендную доходность, деленную на квадратный корень из цены акции. Исходные данные представлены в табл. 3, а расчетные величины в табл. 4. [4,5]

Таблица 3- Годовые дивиденды и курсовые стоимости акций компаний по состоянию на первое июля

Код	Дивиденды				Курсовая стоимость акций				
	2007г.	2008г.	2009г.	2010г.	2007г.	2008г.	2009г.	2010г.	2011г.
GAZPS	2,66	0,36	2,39	3,85	273,48	331,54	161,68	145,50	204,29
LKOHNS	42	50	52	59	1974,75	2289,46	1411,89	1580,68	1788,97
GMKNS	220	0	210	180	5431,45	5850,39	2879,73	4416,95	7341,39
RTKMS	1,94	1,94	1,4	1,11	246,20	279,37	185,00	140,00	163,99

SBERS	386	0,51	0,48	0,08	100441,23	72,11	38,49	74,11	102,83
SNGSS	0,6	0,6	0,45	0,5	27,92	27,26	21,91	26,02	28,63
TATNS	5,65	4,42	6,56	5,02	123,66	174,00	108,16	138,18	186,53
VTBRS	0,00134	0,00045	0,00058	0,00058	0,14	0,08	0,03	0,07	0,09
ROSNS	1,6	1,92	2,3	2,76	205,98	265,06	171,48	187,54	235,04
URKAS	1,9	4	1,7	4,55	68,39	358,77	109,63	112,08	246,87

Таблица 4 - Результаты расчета дивидендной доходности и коэффициента отбора компаний

Код	Дивидендная доходность, %				Коэффициент отбора			
	2007г.	2008г.	2009г.	2010г.	2007г.	2008г.	2009г.	2010г.
GAZPS	0,973	0,109	1,478	2,646	0,059	0,006	0,116	0,219
LKONS	2,127	2,184	3,683	3,733	0,048	0,046	0,098	0,094
GMKNS	4,050	0,000	7,292	4,075	0,055	0,000	0,136	0,061
RTKMS	0,788	0,694	0,757	0,793	0,050	0,042	0,056	0,067
SBERS	0,384	0,707	1,247	0,108	0,001	0,083	0,201	0,013
SNGSS	2,149	2,201	2,054	1,922	0,407	0,422	0,439	0,377
TATNS	4,569	2,540	6,065	3,633	0,411	0,193	0,583	0,309
VTBRS	0,957	0,563	1,933	0,829	2,558	1,989	11,162	3,132
ROSNS	0,777	0,724	1,341	1,472	0,054	0,044	0,102	0,107
URKAS	2,778	1,115	1,551	4,060	0,336	0,059	0,148	0,383

**ШАГ 3.** На основе полученных результатов сформируем портфели ценных бумаг за каждый анализируемый период по следующему алгоритму: из пяти компаний с наивысшим значением коэффициента отбора выбираем последние четыре (табл. 5).

Таблица 5 - Состав портфелей, сформированных по периодам с июля по июль в соответствии со стратегией "Foolish Four"

Состав портфеля	Анализируемый период			
	2007-2008гг.	2008-2009гг.	2009-2010гг.	2010-2011гг.
1	TATNS	SNGSS	TATNS	URKAS
2	SNGSS	TATNS	SNGSS	SNGSS
3	URKAS	SBERS	SBERS	TATNS
4	GAZPS	URKAS	URKAS	GAZPS

**ШАГ 4.** В качестве анализируемой доходности будем использовать доходность портфеля от изменения курсовой стоимости акций, которую рас-

считаем как отношение изменения курсовой стоимости акций к курсу акций на момент их приобретения. Совокупную доходность портфеля рассчитаем по средней взвешенной, с учетом того, что инвестируемую сумму распределяют между акциями в портфеле в соотношении 30:30:20:20 (табл. 6).

В 2009 году (стартовый период формирования портфеля ценных бумаг) активы банка составляли 896 086 тыс.руб. Как уже говорилось размер портфеля ценных бумаг в среднем колеблется от 2% до 20%, мы порекомендуем банку остановиться на «золотой середине», то есть 11%, что в денежном выражении составит 100 млн.руб.

Таблица 6 - Расчет совокупной доходности сформированных портфелей

Доходность		Анализируемый период			
		2007-2008 гг.	2008-2009 гг.	2009-2010 гг.	2010-2011 гг.
По акциям компаний	1	40,71	-19,63	27,76	120,26
	2	-2,36	-37,84	18,76	10,03
	3	424,59	-46,62	92,54	34,99
	4	21,23	-69,44	2,23	40,41
Совокупная		16,63	-25,14	46,58	60,11

Сформировав в 2009 году портфель на 100 тыс.руб. и применив описанную выше стратегию управления им, в 2010 году получим портфель (пересчитав его по новым котировкам акций) на сумму 132,8 млн.руб. Таким образом, доходность за один год составила 32,94%.

Если принято управленческое решение о продолжении ведения деятельности с ценными бумагами, то за 2010 год сумма портфеля вырастет до 172,9 млн.руб., достигнув при этом доходности в 44,6%.

С учетом того, что доходы банка, полученные от перепродажи ценных бумаг, облагаются по налогу на прибыль со ставкой 20%, и деятельность брокера оплачивается в размере 0,5% от вложенной суммы, то доходность портфеля за 2 года в чистом виде составит 57,91%. В то время как без учета расходов на ведение данного вида деятельности доходность составила бы 73,01%.

Таким образом, применив стратегию дивидендной доходности для управления портфелем ценных бумаг, банк «Северный кредит» (ОАО) за 2 года управления портфелем получит доход в размере 72,9 млн.руб. С учетом вложенных 100 млн.руб. это внушительный результат.

#### Литература

1. Публикуемая отчетность банка «Северный кредит» (ОАО)
2. <http://www.dowjonessecret.com/dow-investment-strategy.html>
3. <http://www.e-financialconsulting.com/school/step7.htm>
4. <http://www.rts.ru/s288>
4. <http://gazprom.ru/investors/stock/dividends/>

- 5.<http://www.lukoil.ru/static.asp?id=43>
- 6.<http://www.nornik.ru/investor/stockinfo/divnds/>
- 7.<http://old.rt.ru/>
- 8.[http://sbrf.ru/moscow/ru/investor\\_relations/information\\_for\\_shareholders/dividend\\_payment/](http://sbrf.ru/moscow/ru/investor_relations/information_for_shareholders/dividend_payment/)
- 9.<http://surgutneftegas.ru/investors/dividendi/>
- 10.[http://www.tatneft.ru/wps/wcm/connect/tatneft/portal\\_rus/infoactsinvest/dividendnaya\\_politika/](http://www.tatneft.ru/wps/wcm/connect/tatneft/portal_rus/infoactsinvest/dividendnaya_politika/)
- 11.[http://www.vtb.ru/we/ir/shares/dividends/history/?sphrase\\_id=563483](http://www.vtb.ru/we/ir/shares/dividends/history/?sphrase_id=563483)
- 12.<http://www.rosneft.ru/Investors/dividends/>
- 13.[http://www.uralkali.com/ru/investors/shareholder\\_inf/dividends/index.php?sphrase\\_id=7651](http://www.uralkali.com/ru/investors/shareholder_inf/dividends/index.php?sphrase_id=7651)
- 14.<http://www.rts.ru/ru/archive/agrsecurityresults.html>

УДК 338.43.

**Ю.В. Русакова.**, студентка 653 группы ВГМХА  
*Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита  
С. П. Осмоловская*

## **Современное инвестиционное состояние мясоперерабатывающей отрасли на примере СПК «Сокольский мясокомбинат» Вологодского района Вологодской области**

Одним из крупных рынков продовольственных товаров Вологодчины является рынок мясных продуктов. Он имеет весьма устойчивые традиции, его состояние оказывает существенное влияние на другие рынки продуктов питания. По объему производства мяса и субпродуктов I категории в Северо-Западном федеральном округе область занимает второе место, уступая только Ленинградской области. В целом Вологодская область производит около 2% мяса от общероссийского производства.

В настоящее время в области функционируют пять мясоперерабатывающих предприятий и 45 малых предприятий и цехов, различных по техническому уровню и специализации. Их суммарные годовые мощности составляют около 30 тыс. т мяса, 25 тыс. т колбасных изделий, 10 тыс. т полуфабрикатов, 6,8 млн. усл. банок консервов.

По итогам работы отрасли в 2010 году специалисты департамента сельского хозяйства, продовольственных ресурсов и торговли подготовили рейтинг производителей готовой мясной продукции. Безусловным лидером на сегодняшний день является Череповецкий мясокомбинат, выпускающий в областной продовольственный оборот четверть всех мясопродуктов (11 тысяч тонн). На втором месте - Вологодский мясокомбинат (8 тысяч тонн). Третье и четвертое место разделили бройлерные птицефабрики - Шекснинская (6,3 тысячи тонн) и "Череповецкий бройлер" (4,5 тысяч. тонн). Пятерку

ведущих производителей замыкает ООО "МиМП" (4,4 тысячи тонн).

Основным потребителем производимых мясопродуктов остается областной рынок. Доля вывоза колбасных изделий и полуфабрикатов на протяжении последних лет не превышает 5-7 процентов от производства.

По предварительным оценкам, потребление мяса в 2010 году составило 63,4 килограмма на душу населения, что на один процент выше уровня 2009 года. Основные производители мяса на Вологодчине - сельхозпредприятия Вологодского, Грязовецкого, Череповецкого, Тотемского и Шекснинского районов, на долю которых приходится более 80% областного объема производства.

При общей положительной тенденции сохранения темпов роста производства складывается ситуация насыщенности рынка мясными продуктами с учетом ограниченной покупательной способности населения, отсюда рост цен на мясное сырье значительно опережает рост оптово-отпускных цен на готовую продукцию. По данным статистики, цены потребительского рынка на говядину и свинину увеличились с начала года на 16 - 18 руб., на сырокопченые колбасы - на 27 руб. В связи с этим в производство внедряется свыше 80% новинок недорогостоящей продукции, производимой с использованием дешевых компонентов. Другой важной проблемой для мясоперерабатывающих предприятий является нехватка животноводческого сырья. Снижение его закупок отмечается на всех мясокомбинатах. Это связано с сокращением поголовья скота во всех категориях хозяйств. Такая тенденция прослеживается уже ряд лет.

В 2007 г. возникли проблемы со сбытом сырья у местных производителей свинины. Из-за активного ввоза на территорию области дешевой бразильской свинины мясоперерабатывающие предприятия не принимали свинину, производимую в области, и мясо приходилось вывозить в соседние регионы, где знали об этой ситуации и сознательно снижали закупочные цены. Поэтому главным направлением в развитии мясной отрасли региона является создание местными переработчиками собственной сырьевой базы. Это возможно путем интеграции мясокомбинатов с сельхозтоваропроизводителями. Укрупнение пищевых и перерабатывающих производств, объединение всех звеньев продовольственного рынка - естественные меры. Преимущества крупных компаний несомненны, так как они обладают большей устойчивостью при неблагоприятных изменениях рыночной конъюнктуры.

Развитие интеграционных процессов обусловлено необходимостью обеспечения технического, технологического, организационно-управленческого и экономического единства и непрерывности этапов производства, переработки и сбыта продукции. Рост объемов производства и снижение производственных затрат повышают конкурентоспособность продукции, укрупнение предприятий облегчает доступ к зарубежным инвестиционным ресурсам. Проблема снижения издержек производства и увеличения доходов товаропроизводителей в цепи "производство - переработка - реализация продукции" решается наиболее эффективно хозяйствующими субъектами, входящими в состав интегрированных структур.

Коммерческая организация СПК «Сокольский мясокомбинат» находится на 13 месте из числа 45 малых мясоперерабатывающих предприятий и является сельскохозяйственным производственным кооперативом, созданным в соответствии с ГКРФ, ФЗ «О с/х кооперации».

Основными видами деятельности кооператива являются закупка скота, его переработка, хранение, поставка и реализация мяса, мясопродуктов, колбасных изделий, мясных полуфабрикатов, животного жира, и кожевенного сырья.

Фактическая выручка от реализации в 2009 году больше чем в 2008 году на 8,9%. Прибыль от реализации выросла в 2008 году на 39%, что обусловило повышение уровня рентабельности на 13%.

В 2009 году прибыль уменьшилась на 1,4%, что обусловлено снижением рентабельности на 7,7% и увеличением себестоимости продукции в 2009 году на 4,8%. Производительность труда возрастает, фактические показатели больше плановых.

За трехлетний период на 8,35% снизилась доходность собственного капитала, эффективность использования всего имущества предприятия сократилась на 5,79%. Также снизилась фондорентабельность и рентабельность основной деятельности (на 8,47% и 1,49% соответственно). Снизилась отдача вложенного капитала на 8,35%, следовательно, использование собственного капитала с привлечением заемного менее эффективно для предприятия на данном периоде, нежели использование только собственного капитала [3].

Наибольшую долю в структуре активов занимают внеоборотные активы, которые увеличились за 2009г. на 11,46%. В структуре внеоборотных активов наибольшую долю занимают основные средства, которые также увеличились на 33,18 %, доля незавершенного строительства увеличилась на 0,08%. Увеличилась дебиторская задолженность на 0,95%, хотя это небольшая величина, но это негативно может сказаться на работе предприятия, т. к. основой успешной деятельности является своевременность расчетов. На 40,30% увеличились денежные средства. В целом стоимость имущества СПК «Сокольский мясокомбинат» увеличилась на 6%, структура статей изменилась незначительно, самое заметное увеличение наблюдается по статье основные средства, их доля в общей стоимости имущества увеличилась почти на 5%.

В целом структура баланса является устойчивой, что в свою очередь свидетельствует о высокой степени платежеспособности предприятия и его финансовой устойчивости.

Предприятие участвует в региональной целевой программе "Развитие пищевой и перерабатывающей промышленности области в 2011-2017 г.г.", где предусмотрена бюджетная поддержка такого направления, как "строительство, реконструкция и модернизация объектов по первичной переработке скота и производству мясной продукции" путем возмещения части затрат на уплату процентов по кредитам, а также субсидирование части затрат на приобретение технологического оборудования.



Инвестиции в основной капитал в основном идут за счет собственных средств и только около 25% привлеченные средства.

Количество инвестиций, направляемых в основной капитал представлены в табл. 1.

Все вложения направлены на ввод мощностей, основных фондов, приобретение оборудования, модернизацию и реконструкцию производства.

Так, например в 2010 году была реконструкция котельной с переводом на природный газ, за счет чего улучшилось теплоснабжение, снизились затраты на отопление, а в 2011 году произошла модернизация колбасного цеха, что послужило причиной улучшения качества готовой продукции, расширение ассортимента.

Таблица 1 – Инвестиции в основной капитал СПК«Сокольский мясокомбинат»

Наименование показателей	2009 г.	2010 г.	2011 г.	Прогноз	
				2012 г.	2013 г.
Инвестиции в основной капитал из собственных средств предприятия, млн руб	3,1	8,0	5,0	5,0	5,0
Привлеченные средства	6,1	-	4,3	-	-

Развитие мясной и мясоперерабатывающей промышленности региона на ближайшую перспективу в первую очередь зависит от создания условий, необходимых для привлечения отечественных и иностранных инвестиций, от того, насколько активным и значительным будет содействие модернизации и внедрению новых технологий, чтобы обеспечить конкурентоспособность продукции местных товаропроизводителей на российских региональных и внешних рынках.

#### Литература

- 1.Стерлигов Б.И., Заздравных А.В. Экономика мясной и молочной промышленности. – М.: КолосС, 2009. – 335 с.
- 2.Стрекозов Н.И., Чинаров А.В. Развитие рынка основных видов мяса в Российской Федерации // Экономика сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий. – 2010, №7. – М.: 2010.– С. 26 – 29.
- 3.Александрова Р.Н. Экономический анализ деятельности перерабатывающих предприятий АПК: Справочное пособие. – М.: Агропромиздат, 2000. – 330 с.
- 4.Кухарев О. Основы эффективности производства // Экономика сельского хозяйства России. – 2002, №2. – М.: 2002.– С. 7 – 8.
- 5.[Электронный ресурс]. - Режим доступа: html [analizeko.ru](http://analizeko.ru).
- 6.[Электронный ресурс]. - Режим доступа: html [elobashevskaya.ucoz.ru](http://elobashevskaya.ucoz.ru)
- 7.Статистический сборник «Сельское хозяйство Вологодской области в 2010 году» г. Вологда: Вологдастат, июль 2011 г

**М.А. Стельмаченко**, студентка 651 группы ВГМХА  
*Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита  
Селина М.Н.*

## **Управление качеством активов ОАО Банк «Уралсиб»**

Одной из главных задач в системе управления коммерческого банка является обеспечение рациональной структуры активов по ликвидности, доходу и риску. Это достигается путем управления активами. [1]

Управление активами - это целесообразное размещение собственных и привлечённых средств с целью получения наивысшей доходности и обеспечения ликвидности коммерческого банка [2, с.279].

Качество же активов банка оказывает влияние на все аспекты банковских операций. Понятие «качество активов» объединяет такие критерии, как степень ликвидности, доходность, диверсифицированность активов и степень риска вложений.

Качество активов оценивается с точки зрения их возвратности (для кредитного портфеля) и способности своевременно и без потерь обращаться в платёжные средства (для ценных бумаг и основных средств) [3, с.568].

От качества банковских активов зависят достаточность капитала и уровень принимаемых кредитных рисков. Структура и качество активов в значительной степени определяют ликвидность и платёжеспособность банка, а следовательно, его надёжность.

Поэтому столь важна проблема рассмотрения качества активов ОАО Банк «Уралсиб»

Грамотно и точно проведённый анализ качества активов позволяет выявить важные тенденции в жизни банка и определить, за счёт каких операций возросла или уменьшилась прибыльность (убыточность); оценить изменение собственного капитала и иммобилизованных активов; проследить рост (снижение) привлечённых средств; выявить необходимость изменения (сохранения) приоритетов и способов деятельности банка.

В ходе анализа качества активов Банка «Уралсиб» было выявлено следующие:

- Анализ качества структуры активов позволяет сделать предположение, что Банк несколько нерационально использует имеющиеся у него в наличии ресурсы (снижение доли работающих активов до 70 %). Поэтому для Банка необходимо разработать мероприятия, связанные с изменением структуры активов, с целью максимально полного использования ресурсов и получения достойного уровня дохода;

- несмотря на то, что достаточность капитала Банка соответствует требованиям законодательства, произошло резкое увеличение рискованности деятельности (соотношение активов взвешенных с учетом риска к активам

составляет 94% в 2010 году), что вызывает определенные опасения. Банку необходимо пересмотреть свою политику в области управления активами, перераспределить активы с целью некоторого снижения рисков деятельности для того чтобы в будущем не потерять финансовую устойчивость и доверие клиентов;

- снижение доходности банковской деятельности (в частности портфеля ценных бумаг, что будет показано ниже). Чистая доходность от основной деятельности 1 рубля размещенных средств составляет около 3 копеек в 2010 году, что ниже доходности 2009 года на 1 копейку, при этом доходность работающих активов за 2009 год и за 2010 год составляет 6 и 5 копеек на рубль работающих активов;

- нормативы ликвидности показывают, что банк на конец 2010 года не испытывает проблем с ликвидностью, но их понижающаяся динамика может в будущем вызвать некоторые опасения, поэтому необходимо проводить постоянный анализ и контроль состояния ликвидности, а также разработать рекомендации, повышающие ликвидность активов ОАО «УралСиб».

Могут быть предложены следующие мероприятия в области управления активами, с целью повышения их качества:

- изменение структуры портфеля ценных бумаг;
- изменение ставок резервирования по наиболее рисковым видам кредитования (потребительское кредитование и экспресс кредиты);
- продажа части просроченного кредитного портфеля по договору цессии;
- реструктурирование задолженности по кредитам;

Рассмотрим подробнее вариант изменения структуры портфеля ценных бумаг, как мероприятия по повышению качества управления активами.

Коммерческие банки осуществляют вложения в ценные бумаги, преследуя различные цели, в том числе: расширение и диверсификация доходной базы банков, обеспечение ликвидности их активов, снижение общего уровня риска (за счёт расширения видов деятельности), приращение капитала. Активные операции с ценными бумагами обеспечивают банкам присутствие на наиболее динамичных рынках (в первую очередь на организованном фондовом рынке и его различных сегментах), позволяет расширять клиентскую базу, разнообразить виды оказываемых услуг, усиливать влияние на клиентов и открывать доступ к их собственности (через контроль их ценных бумаг), удерживать рыночную нишу и т.д.

Поскольку достичь указанных выше целей с помощью одного или даже нескольких видов ценных бумаг достаточно трудно, банки используют в своей деятельности принцип портфельного управления их ценными бумагами. Портфель ценных бумаг представляет собой совокупность активов, сформированных в определённой пропорции для достижения одной или нескольких инвестиционных целей.

Основной целью портфельного инвестирования является улучшение его условий, т.е. формирование у совокупности ценных бумаг инвестицион-

ных характеристик, не достижимых с позиций отдельно взятой ценной бумаги [4, с. 100-103].

Рассчитаем коэффициент опережения, который позволяет выявить, оказывает ли деятельность с ценными бумагами влияние на рост активов банка:

$$K_o = \frac{TP_{ПЦБ}}{TP_A}, \quad (1)$$

где  $TP_{ПЦБ}$  – темп роста портфеля ценных бумаг;

$TP_A$  – темп роста активов банка.

В случае получения результата более единицы следует сделать вывод о том, что банк активно расширяет свою деятельность на рынке ценных бумаг, в результате чего увеличиваются объемы банковских активов.[5]

$$K_o_{2009} = 0,71, \quad K_o_{2010} = 1,31$$

Как видно из рассчитанных показателей банк расширяет свою деятельность на РЦБ, что в результате приводит к росту объемов банковских активов и увеличению диверсификации портфеля активов, а также росту конкурентоспособности.

Таблица 1 – Доходность портфеля ценных бумаг ОАО Банк «УралСиб»

Показатель	2008	2009	2010
ПЦБ, млн. руб.	41,53	48,36	45,94
Доход ПЦБ, млн.руб.	3,75	3,63	2,66
Доходность,%	9,03%	7,50%	5,78%

Расчет доходности показал, что, не смотря, на рост портфеля ценных бумаг, доход по ним снизился, что отрицательно сказывается на конечном финансовом результате, следовательно, Банку следует пересмотреть структуру портфеля с целью увеличения доходности. Наглядно ситуация по доходности портфеля ценных бумаг представлена на рисунке 1.

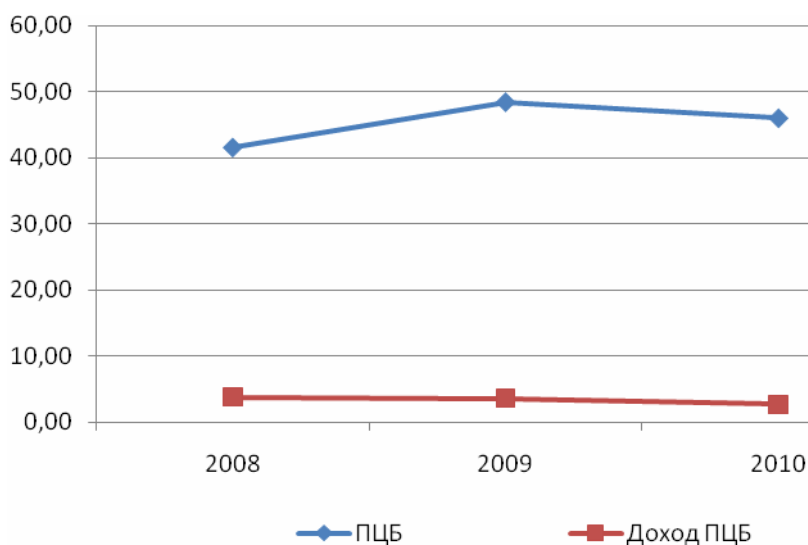


Рис. 1. Объем ПЦБ и его доходность в 2008 -2010 гг.

ОАО Банк «УралСиб» имеющиеся свободные средства вкладывает в ценные бумаги с целью извлечения дохода.

Ниже приведем расчет, как изменится доходность портфеля ценных бумаг посредством изменения его структуры.

Смоделируем ситуацию, когда портфель ОАО Банк «УралСиб» будет сформирован из трех видов ценных бумаг: акция ОАО «Транснефть», вексель и облигация федерального займа (см. таблицу 2).

Для формирования портфеля ценных бумаг выбор был сделан в пользу ценных бумаг предприятий, которые имеют среднюю ликвидность, что позволяет быстро перевести средства в наличность.

Таблица 2 – Исходные данные

Параметры ЦБ	Виды ценных бумаг		
	Акция	Вексель	ОФЗ
1. Цена приобретения, руб.	46000	99150	73150
2. Период владения ЦБ, лет	0,3	0,3	0,3
3. Доход, %	15,14	-	-
4. Количество, шт.	1	1	1
5. Номинал	1	115000	100000
5. Ставка налога на доход в виде курсовой разницы (Снк), %	35	-	-
6. Ставка налога на доход в виде дисконта (Снд), %	-	35	35

Для нахождения суммарного дохода по акции необходимо просчитать совокупный доход по акции [6,7,8]:

$$СД = ДВ + (Ц_{\text{прод}} - Ц_{\text{приобр}}) \quad (2)$$

где СД – совокупный доход;

ДВ – сумма дивидендных выплат;

- цена продажи;

- цена приобретения;

Н- налога на доход в виде курсовой разницы.

$$СД = 1 \cdot 0,1514 \cdot 3 \div 12 + (47300 - 46000) - (47300 - 46000) \cdot 0,35 = 845,03$$

Доходность по акции определяется по формуле:

$$Д = T/t \times СД \div Ц_{\text{приобр}} \quad (3)$$

$$D = 12/3 \times 845,03 \div 46000 \times 100 = 7,35\%$$

Дисконтный доход векселя определяется по формуле:

$$D_{\text{в}} = (N - C_{\text{проеоб}} - Z_{\text{кп}}) \times (1 - C_{\text{д}}),$$

(4)

где N – номинальная стоимость векселя, руб.;

– цена приобретения векселя, руб.;

– комиссионные выплаты при приобретении векселя, руб.;

– ставка налога на доход в виде дисконта, %.

$$= (115000 - 99150 - 2520) \times 0,65 = 8664,5 \text{ руб.}$$

Определим доходность по векселю:

$$= 12/3 * (18512 / (84000 + 2520)) * 100 = 40,1\%$$

Определим дисконтный доход ОФЗ:

$$= (100000 - 73150 - 2194,5) * 0,65 = 16026,1$$

Определим доходность по ОФЗ:

$$= 12/3 * (16026,1 / (73150 + 2194,5)) = 85,1\%$$

Для оценки риска по акциям используется коэффициент вариации [9]:

$$K_{\text{вариации}} = \frac{\sigma}{y} \times 100\%, \quad (5)$$

где  $\sigma$  – средне – квадратичное отклонение,

y – среднее значение цены акции (46650 руб.).

$\sigma = 650$ .

Квар =  $650 / 46650 * 100 = 1,39\%$  – риск по акции. Тогда надежность акции составляет:  $98,61\%$  ( $100\% - 1,39\%$ ).

На основании рассчитанных данных формируем 3 типа фондового портфеля, которые представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Структура фондового портфеля

Виды ценных бумаг	Размер вложений в ценные бумаги		
	Агрессивный портфель	Портфель консервативного роста	Портфель умеренного роста
Акции	0,6	0,2	0,4
ОФЗ	0,2	0,5	0,2
Вексель	0,2	0,3	0,4

Расчет доходности портфеля рассчитывается по формуле :

$$D_p = \sum (D_j * x_j) * K, \quad (10)$$

где  $D_p$  – доходность портфеля;

$D_j$  – доходность  $j$ -ой ценной бумаги;

$X_j$  – доля вложений в  $j$ -ую ценную бумагу;

$K$  – размер возможных вложений в ценные бумаги.

Произведем расчет доходности портфеля на основе объема ПЦБ, сформированного Банком в 2010 году.

Расчет доходности агрессивного портфеля

$$= (7,35*0,6+85,1*0,2+40,1*0,2)/100*45,94 = 13,53 \text{ млн. руб.}$$

Расчет доходности консервативного портфеля

$$= (7,35*0,2+85,1*0,5+40,1*0,3)/100*45,94 = 25,75 \text{ млн. руб.}$$

Расчет доходности портфеля умеренного роста

$$= (7,35*0,4+85,1*0,2+40,1*0,4)/100*45,94 = 16,54 \text{ млн. руб.}$$

Общий риск портфеля рассчитывается по формуле:

$$R_p = \sum (r_j * X_j), \quad (11)$$

где  $R_p$  – общий риск портфеля;

$r_j$  – риск  $j$ -ой ценной бумаги;

$X_j$  – доля вложений в  $j$ -ую ценную бумагу.

Расчет риска агрессивного портфеля

$$R_p = (1,39*0,6+1*0,2+0,2*1) = 1,234\%$$

Расчет риска консервативного портфеля

$$R_p = (1,39*0,2+1*0,5+0,3*1) = 1,078\%$$

Расчет риска портфеля умеренного роста

$$R_p = (1,39*0,4+1*0,2+0,4*1) = 1,156\%$$

На основании полученных данных ОАО Банк «УралСиб» целесообразно имеющиеся финансовые ресурсы вложить в портфель консервативного роста, так как при наименьшем риске равном 1,078% доходность портфеля составила бы 25,75 млн. руб. Такое вложение средств обеспечило бы доходность на рубль вложений в 56%.

Хотя данный пример достаточно условный (малая диверсификация, расчет без учета движения ценных бумаг в течение рассматриваемого периода), но он дает наглядное представление о важности управления качеством портфелем ценных бумаг.

Для эффективного управления портфелем ценных бумаг необходимо постоянно анализировать рынок. Следует всегда помнить об одном: чем больше факторов рассматривается при принятии решения, тем больше шансов, что удастся принять правильное решение.

Литература:

1.И. А. Продченко Деньги.Кредит. Банки. Учебный курс( учебно-методический комплекс . Режим доступа :<http://www.e-college.ru/xbooks/xbook153/book/index/topics.htm#>

2.Максютов А.А. Основы банковского дела. - М.: Бератор – Пресс, 2003. – 384 с.

3.Роуз Питер С. Банковский менеджмент. Пер.с англ. со 2-го издания. - М.:Дело, 2007. – 768 с. (32)

4.Герасимова Е. Б. Банковские операции. – М.: ФОРУМ, 2009. -272 с.

5.Основы банковской аналитики. Урок 8 /Анализ операций коммерческого банка с ценными бумагами.// [Инна Сорокина \(http://bankir.ru/tehnologii/s/osnovi-bankovskoi-analitiki-yrok-8-2493840/\)](http://bankir.ru/tehnologii/s/osnovi-bankovskoi-analitiki-yrok-8-2493840/)

6.Кузнецов М.В., Овчинников А.С. Технический анализ рынка ценных бумаг. – М.: ИНФРА-М.

7.Эрлих А.А. Технический анализ товарных и финансовых рынков. Прикладное пособие. – М.: ИНФРА-М.

8.Аристов Д.В., Гольтяев А.А., Горюхин Б.Н., Смарагдов И.А. Ценные бумаги в сберегательном банке России. Тула: Изд-во «Шар».

9.Татьянников В. Как ведут себя измерители рисков на российском фондовом рынке // Рынок ценных бумаг, №21 (204), 2001, с.57.

УДК 338.124.4 (470.12)

**В.В. Фролова, А.В. Попова, студентки 634 группы ВГМХА**

*Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры экономики И.Н. Шилова*

## **Влияние мирового финансового кризиса на экономику Вологодской области**

2009 год был непростым для Вологодской области: мировой кризис негативно сказался на многих сферах.

Возникновение кризиса связывают со следующими факторами:

- общей цикличностью экономического развития;
- «перегревом» кредитного рынка и явившегося его следствием ипотечного кризиса;

Таким образом, актуальность темы заключается в том, что показывая влияние мирового финансового кризиса на регион, можно выявить несостоятельные секторы экономики и впоследствии усилить антикризисные меры.

Предметом исследования являются основные направления совершенствования и восстановления экономики области после мирового финансового кризиса.

Объектом исследования выступает Вологодская область.

Для получения общей картины влияния кризиса на экономику Вологодской области, следует рассмотреть три периода: 2007 год (докризисный период), 2008-2009 (период кризиса) и 2010-2011 год (послекризисный период).

Главный удар кризиса пришелся на конец 2008 года: только за три последних месяца промышленность области потеряла 32% объемов производства. Для сравнения: в 1994 году – самом "провальном" за последние 22 года - снижение производства в целом за год не превысило 19%.



По состоянию на 2007 год основной отраслью специализации является чёрная металлургия — 62,7 %, на втором месте — электроэнергетика — 7,9 %. По итогам 2007 года на её долю приходится 17 % производимого в стране проката, 16 % — стали, 11 % — минеральных удобрений, 14,5 % — подшипников качения, 7 % — деловой древесины, 11,4 % — льняных тканей, 1,5 % от общего объёма российского экспорта — продукция вологодских предприятий.

Вологодская область сильно интегрирована в мировую экономику. Внешнеторговый оборот в 2007 году составил \$3,082 млрд. Экспортировано продукции на \$2,741 млрд. По объёму экспорта на душу населения область занимает 6-е место среди регионов России и 2-е место в Северо-Западном федеральном округе. Товарная структура областного экспорта определяется, прежде всего, продукцией промышленных гигантов — предприятий чёрной металлургии, химии, машиностроения, деревообработки: ОАО «Северсталь», ОАО «Череповецкий сталепрокатный завод», ОАО «Аммофос», ОАО «Череповецкий Азот», ЗАО «Вологодский подшипниковый завод», ОАО «Сокольский деревообрабатывающий комбинат». Коэффициент душевого производства по прокату чёрных металлов — 20, по выпуску аммиака синтетического — 8,3, по вывозу древесины — 7,6.

Экономический рост в области в 2007 году достигался в основном за счёт чёрной металлургии. Эта привязанность ставила экономику области, её социальную сферу в прямую зависимость от финансово-экономического положения предприятий холдинга «Северсталь-групп», расположенных на территории области.

Удельный вес продовольственной торговли в товарообороте в 2007 году составил — 53,6%

К концу 2007 года уровень официально зарегистрированной безработицы в Вологодской области составил 1,7%.

В 2007 году индекс промышленного производства составил 104,7% к 2006

Несмотря на индустриальный характер экономики области, регион располагает многоотраслевым **сельским хозяйством**, специализирующимся на молочном и мясном животноводстве, льноводстве. Производство основных видов животноводческой продукции сельхозорганизациями в расчете на 1 жителя в области по состоянию на 2007 год выше среднероссийского уровня. По производству молока область занимает 3 место в России, по производству яиц - 8 место.

Позитивным моментом является некоторое смещение акцента с первичного во вторичный сектор экономики.

Главный удар кризиса пришелся на конец 2008 года: только за три последних месяца промышленность области потеряла 32% объемов производства. Для сравнения: в 1994 году – самом "провальном" за последние 22 года - снижение производства в целом за год не превысило 19%.

По данным на 2008 год в Вологодской области было зарегистрировано более 33 тысяч предприятий и организаций, наибольшее число которых, как

и в России в целом, относится к сфере торговли и услуг (за исключением социальных и персональных), в том числе аренды, а также к предприятиям, занимающимся операциями с недвижимостью.

Суммарная доля предприятий, относящихся к указанным категориям, составляет 41,5%. Это ниже общероссийского показателя (53,9%).

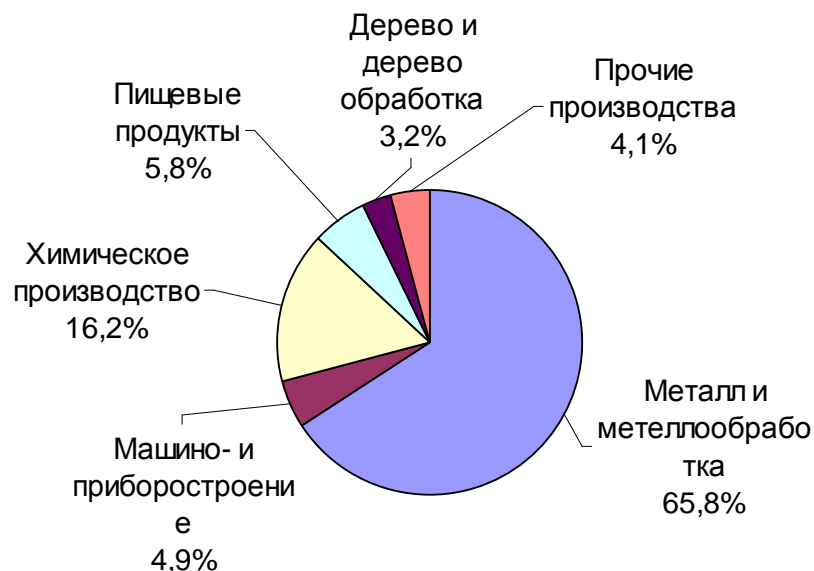


Рис.1 Структура обрабатывающих производств Вологодской области 2008 год.

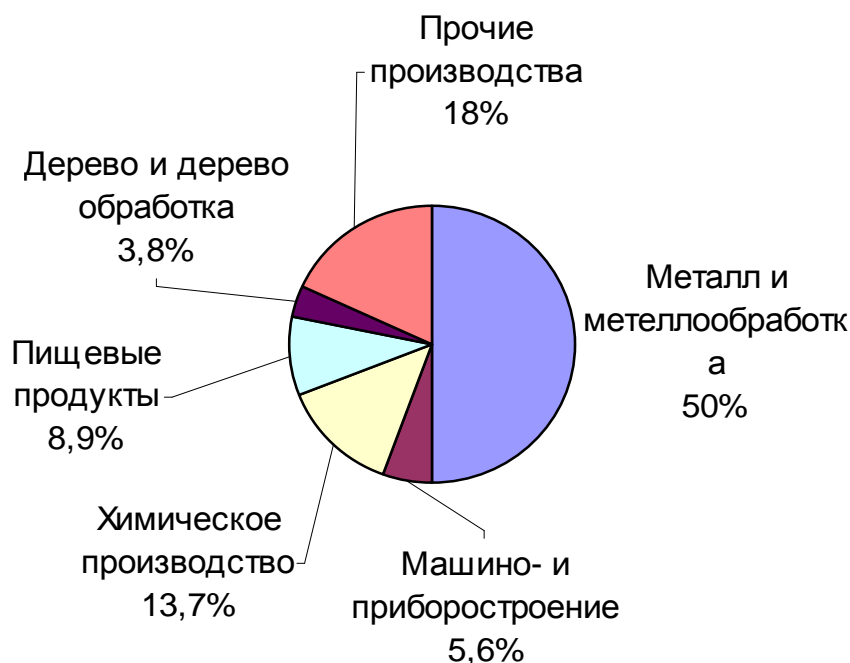


Рис.2 Структура обрабатывающих производств Вологодской области 2009 год.

Удельный вес сельскохозяйственных, лесохозяйственных предприятий и строительных организаций больше, чем в среднем по стране и по округу. В

сельском и лесном хозяйствах Вологодской области функционирует 6,3% предприятий (РФ - 4,7), строительством занимаются 11,7% (РФ - 8,9)

Доля обрабатывающих предприятий, в общем их числе (7,7%) ниже, чем в среднем по России (8,6%) и по Северо-Западному федеральному округу (9,2%), тогда как оборот обрабатывающих производств (407 млрд. руб.) уступает в СЗФО только Санкт-Петербургу (1478 млрд. руб.) и Ленинградской области (430 млрд. руб.)

На 2009 год пришелся пик мирового экономического и финансового кризиса, поэтому структурные изменения связаны, прежде всего, с падением объемов производства металлургического гиганта «Северсталь».

Индекс физического объема промышленного производства по Вологодской области за 11 месяцев (с января по ноябрь) 2009 года составил 80,9%; падение производства - 19,1%.

Мировой финансовый кризис вызвал резкое падение индекса промышленного производства и уменьшение внешнеторгового оборота Вологодской области. Отрадным оставался лишь тот факт, что падение выручки от экспортных операций было не таким значительным, как общее снижение промышленного производства и оценивалось в 27%

Так же 2009 год принес снижение объема инвестиций в экономику Вологодской области на 21 %.

В реальном секторе экономики Вологодской области наблюдалось падение. В 2009 году средняя зарплата по области выросла на всего 3,4% и составила 13,8 тыс. рублей в месяц. без учета инфляции. которая составляла на данный момент 8,3%

Существенным образом обострилась под влиянием кризиса и проблема занятости населения. Из-за сокращения заказов многие предприятия провели работу по оптимизации кадрового состава. В стремлении предотвратить массовые увольнения работников, вводятся режимы неполной рабочей недели, неполного рабочего дня, отпуска без сохранения заработной платы.

По состоянию на 18 мая 2009 года («пик» роста безработицы) численность безработных увеличилась в 3,9 раза (с 7,4 до 29,2 тысячи человек). Вместе с тем численность безработных с 2009 года по 2010 год, официально зарегистрированных в областном центре, увеличилась в 3,5 раза и составила на 18 января 4981 граждан. Число же вакансий, напротив, имеет тенденцию к снижению, начиная с июня 2009 года. В общем, уровень регистрируемой безработицы имеет тенденцию к увеличению, и на сегодняшний день составляет свыше 3% от численности экономически активного населения Вологды.

2010 год – год восстановления экономики Вологодской области. В первую очередь – это стабилизация ситуации в промышленности, исторически играющей ведущую роль в экономике области. После кризисного спада предприятия наращивают объемы, возвращаются к реализации приостановленных ранее инвестиционных проектов.

Но 2010 год стал не менее сложным по объективным причинам. Индекс потребительских цен за 2010 год составил 109,8%, что сопоставимо с российским показателем - 108,8%.

Таблица 1 - Основные показатели деятельности службы занятости Вологодской области за период январь — декабрь 2009 года

№ пп	Наименование показателей	Январь — декабрь		2009 г. в % 2008 г.
		2008г.	2009 г.	
1.	Численность граждан, обратившихся за содействием в поиске подходящей работы (человек)	44896	92587	206,2
2.	Численность граждан, признанных безработными (человек)	25563	65390	255,8
3.	Численность граждан, нашедших работу при содействии органов службы занятости (человек)	23879	40292	168,7
4.	Численность граждан, проходивших обучение по направлению органов службы занятости (человек)	2657	6918	260,4
5.	Численность безработных граждан, состоящих на учете в органах службы занятости на начало отчетного периода (человек)	10652	12564	117,9
6.	Численность безработных граждан, состоящих на учете в органах службы занятости на конец отчетного периода (человек)	12564	24552	195,4
7.	Потребность в работниках, заявленная в органы службы занятости на конец отчетного периода (человек)	3771	7190	190,7
8.	Численность безработных граждан, принимавших участие в оплачиваемых общественных работах (чел.)	2622	18236	695,5
9.	Уровень регистрируемой безработицы на конец отчетного периода (%)	1,9	3,7	194,7
10.	Напряженность на рынке труда (численность незанятых граждан, зарегистрированных в органах службы занятости в расчете на одну заявленную вакансию)	3,8	3,7	97,4
1.	Численность экономически активного населения, рассчитанного (тыс. чел.)	658,8	673,1	102,2
2.	Численность занятых экономической деятельностью (тыс. чел.)	620,2	616,9	99,5
3.	Общая численность безработных граждан (МОТ) (тыс. чел.)	38,6	56,2	145,6
4.	Уровень общей безработицы (%)	5,9	8,3	140,7

Основной рост потребительских цен на непродовольственные товары в 2010 году на первый квартал, продовольственных товаров - на третий и четвертый кварталы, где основой причиной роста цен послужила летняя засуха, оказавшая негативное влияние на производство многих видов сельскохозяйственной продукции и продовольствия.

По состоянию на I полугодие 2010 года наблюдалось дальнейшее снижение объемов инвестиций, что связано с последствиями мирового экономического и финансового кризиса и, как следствие, изменением политики банков.

Наблюдался рост в реальном секторе экономики Вологодской области. Он позволил создать позитивные тенденции в повышении уровня жизни населения. В 2010 году средняя зарплата по области выросла на 11,4% и составила 18,6 тыс. рублей в месяц. С корректировкой на инфляцию увеличение к уровню 2009 года - 5,1%.

За первое полугодие 2010 года внешнеторговый оборот Вологодской области вырос по сравнению с аналогичным периодом 2009 на 34,5% и составил 2240 млн. долларов. С высокой долей вероятности можно утверждать,

что ситуация на рынках - потребителей вологодской продукции стабилизировалась.

В сентябре 2010 года Губернатором области подписано многостороннее соглашение о взаимодействии по стабилизации ситуации на продовольственном рынке Вологодской области.

Одним из механизмов реализации Соглашения в целях обеспечения ценовой доступности стали социально-направленные мероприятия и акции, организуемые органами власти совместно с бизнесом.

Цены на непродовольственные товары повысились в среднем по области на 5,4 процента.



Рис. 3 Индексы потребительских цен (за 2010 г., в % к декабрю 2009 г.)

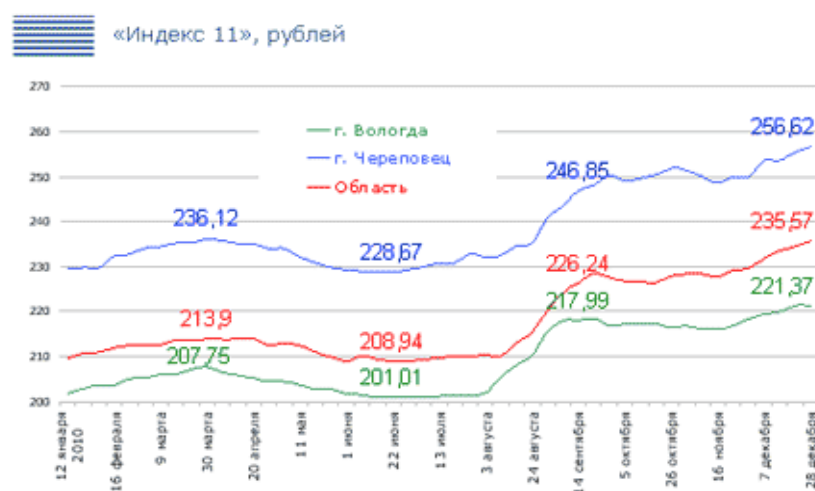


Рис. 4 «Индекс 11» набор из 11 социально значимых продуктов.

В 2010 году стоимость набора из 11 социально значимых продуктов питания («Индекс 11») имела разнонаправленные тренды по полугодиям: в первом полугодии наблюдался плавный рост (основанный на сезонных спекуляциях сахаром), сменившийся традиционным летним проседанием цен на продовольствие (рис.4).

В августе начался опережающий рост цен на отдельные виды продуктов, в том числе и на входящие в состав «Индекса 11» — хлеб, молоко, сливочное и подсолнечное масло, пшено, сахар. По состоянию на 28 декабря стоимость набора составила в целом по области 235 рублей 57 копеек, в том числе:

— в Череповце - 256,62 рубля;

— в Вологде - 221,37 рубля.

Устойчивое развитие потребительского рынка обеспечивается стабильной связью с потребителями и бизнес-сообществом, гармоничными отношениями власти федеральной, региональной и муниципальной.

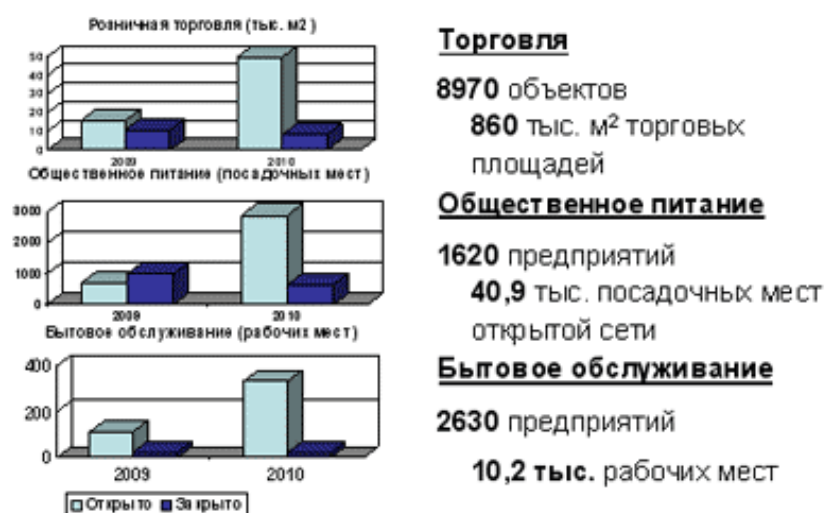


Рис. 5 Объекты потребительского рынка Вологодской области.

По данным органов местного самоуправления на территории области по состоянию на 2010 год функционировало 8970 торговых объектов розничной торговли, это более 860 тыс. кв. метров торговых площадей. Обеспеченность населения площадью стационарных торговых объектов в целом по области около 707 кв. м. на 1 тыс. жителей. Превышение минимального норматива на 179%. На существенное увеличение ввода торговых площадей в 2010 году (79,8 тыс. кв. м. ), в сравнении с 2009 годом (16 тыс. кв. м) стало строительство трёх современных многофункциональных комплексов — «Мармелад» и «РИО» в г. Вологде и «Июнь» в г. Череповце.

В стационарной розничной сети, в том числе непродовольственной, активно развивается формат магазинов, позиционирующих себя как «дискаунтеры» (магазины скидок, распродаж). Продолжили свое развитие сетевые магазины «шаговой доступности».

В сфере общественного питания на территории области действует около 1620 организаций общественного питания. Обеспеченность населения по-

садовыми местами открытой сети общественного питания составляет 84% от рекомендованного СНиП норматива, или 33,6 посадочных мест на тысячу жителей. В сравнении с крайне трудным для индустрии питания 2009 годом, когда количество закрытых предприятий (35) превышало вновь открытые (25) по области, в 2010 году этот баланс положительный (открыто — 79, закрыто — 19).

В сфере бытового обслуживания действуют 2630 тыс. предприятий на 10,2 тыс. рабочих мест. Обеспеченность бытовыми услугами в области составляет 93,2% от норматива. Отрадно, что в сфере бытового обслуживания населения, которая является важным сегментом экономики для обеспечения самозанятости и развития малого бизнеса, год от года наблюдается положительная динамика увеличения количества предприятий (77 - в 2009 году, 126 - в 2010 году) и рабочих мест.

Положительным явлением в структуре товарооборота стало превышение темпов роста непродовольственных товаров (114,1%) над пищевыми продуктами (108,2%). Однако удельный вес продовольственной торговли в товарообороте все еще не упал до «докризисного» уровня и составляет 55,2% (для сравнения - в 2007 году - 53,6%).

В структуре товарооборота непродовольственных товаров в 2010 году в сравнении с 2009 г. сократилась доля продаж бытовой техники и электроники на 3%, косметики и фармации - на 4%, на 2% снизилась доля в товарообороте бензина, неизменна доля обуви и одежды.

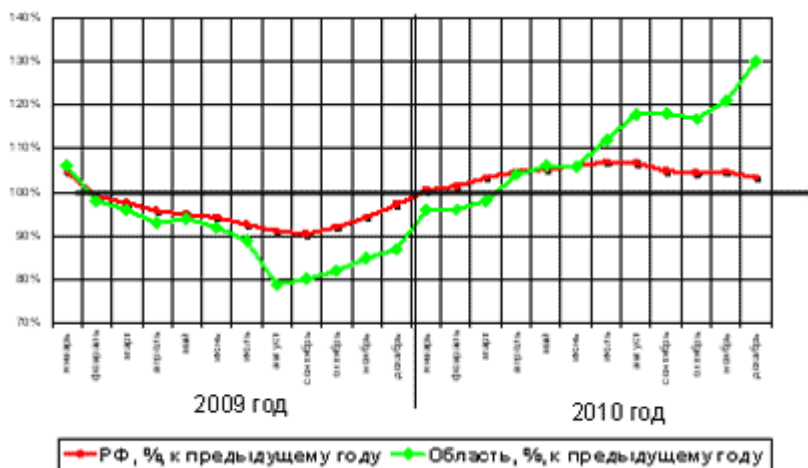


Рис. 6 Динамика темпов роста оборота розничной торговли в России и Вологодской области 2009–2010 г. г.

По статистическим данным оборот розничной торговли за 2010 год составил 81,5 млрд. рублей, это 110,9% к уровню 2009 года. Сравнительно высокие темпы роста товарооборота в области (для сравнения — российский товарооборот по итогам года увеличился на 104,4%) обеспечены в том числе и значительным падением оборота в кризисном 2009 году.

В промышленности области как и в докризисном периоде преобладающим является металлургическое производство - более 55% объемов отгруженной продукции промышленности. По выплавке стали и производству готового проката черных металлов область стала занимать второе место в России.

Вклад других видов деятельности в промышленном производстве составляет (по итогам 2011 года):



Рис. 7 Вклад других видов деятельности в промышленном производстве

В 2011 году индекс промышленного производства составил 104,7% к 2010 году. Восстановлен докризисный уровень 2007 года.

По итогам 2011 года область находится в числе ведущих промышленных регионов Российской Федерации, занимая 10 место по объему продукции промышленности на душу населения, и 3 место в Северо - Западном федеральном округе.

Ситуация в социальной сфере Вологодской области по-прежнему остается сложной. Так, за 9 месяцев 2011 г. среднедушевые денежные доходы граждан по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года выросли менее, чем на 1%, значительно отставая от среднероссийских значений (27%). По-прежнему актуальной остается проблема безработицы в Вологодской области ( на уровне 7% с момента начала кризиса).

Экономика Вологодской области в январе – сентябре 2011 г. характеризуется положительной динамикой. Практически все сектора экономики региона постепенно наращивают объемы производства, а по некоторым показателям опережают среднероссийские значения.

В промышленном производстве региона, согласно данным за январь – сентябрь 2011 г., наблюдался рост 106,6% к соответствующему периоду



прошлого года ( по России – 105,2%). Однако докризисных значений по этому показателю так и не удалось достичь (93,5% от уровня 2008 г.).

Почти на 9% выросли объемы металлургического производства и производства машин и оборудования. В то же время на докризисные позиции отрасли так и не вышли (94,6% и 88,2% от уровня 2008 г. соответственно).

Таким образом, мировой финансовый кризис нарушил тенденции развития экономики Вологодской области, которая в предкризисное время, до четвертого квартала 2008 года, развивалась довольно динамично. Тем не менее, благодаря принятым мерам государственной поддержки реального сектора экономики, а также работе самих предприятий по итогам 2009 года в области наметилась некоторые позитивные тенденции.

Резюмируя итоги 2009- 2011 годов, можно заключить следующее:

1. Не теряют свой остроты социальные проблемы; требуют пристального внимания вопросы безработицы и реальных денежных доходов населения;
2. положительная динамика темпов развития экономики Вологодской области оказалась недостаточной для достижения докризисного уровня;
3. стабилизировать ситуацию в сельском хозяйстве региона в целом не удалось.

На решение данных проблем органам государственной власти и управления надо обратить первоочередное внимание, поскольку от этого зависит развитие региона в ближайшем и отдаленном будущем.

#### Литература

1. Российский статистический ежегодник: стат. сб. / Росстат, 2010.
2. Официальный сайт Правительства Вологодской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vologda-oblast.ru>
3. Вологодский областной деловой журнал «Бизнес и власть» №1 (36) февраль-март 2012.
4. Статистический ежегодник Вологодской области, 2007: стат. сб. / под общ. ред. К.И. Ефремова. – Вологда: Вологдастат
5. Социально-экономическое положение субъектов Российской Федерации, находящихся в пределах Северо-Западного федерального округа / под общ. ред. К.И. Ефремова. – Вологда: Вологдастат, 2008.

## Секция 2 – «Учетные и аналитические аспекты повышения эффективности деятельности организации»

УДК 631.11.005 (470.12)

**Е.А.Бороздина, Э.Т.Ниязова, М.А.Фотькина, Е.Н.Юрикова,**  
*студентки 642 группы ВГМХА*

*Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета  
и аудита М.А. Баскова*

### **Анализ сильных и слабых сторон СПК (колхоз) «Маяк»**

SWOT-анализ - это определение сильных и слабых сторон предприятия, а также возможностей и угроз, исходящих из его ближайшего окружения (внешней среды).

Сильные стороны (Strengths) - преимущества организации;

Слабости (Weaknesses) - недостатки организации;

Возможности (Opportunities) - факторы внешней среды, использование которых создаст преимущества организации на рынке;

Угрозы (Threats) - факторы, которые могут потенциально ухудшить положение организации на рынке.

Применение SWOT-анализа позволяет систематизировать всю имеющуюся информацию и, получая определенную картину деятельности, можно принимать взвешенные решения, касающиеся развития предприятия.

SWOT-анализ помогает ответить на следующие вопросы:

- использует ли компания внутренние сильные стороны или отличительные преимущества в своей стратегии? Если компания не имеет отличительных преимуществ, то какие из ее потенциальных сильных сторон могут ими стать?

- являются ли слабости компании ее уязвимыми местами в конкуренции и/или они не дают возможности использовать определенные благоприятные обстоятельства? Какие слабости требуют корректировки, исходя из стратегических соображений?

- какие благоприятные возможности дают компании реальные шансы на успех при использовании ее квалификации и доступа к ресурсам?

- какие угрозы должны наиболее беспокоить менеджера и какие стратегические действия он должен предпринять для хорошей защиты?

Итак, проведем анализ сильных и слабых сторон по данным СПК (колхоз) «Маяк» (табл.1).

Таблица 1 - SWOT-анализ СПК (колхоз) «Маяк».

Наименование	Описание	Наименование	Описание
Сильные стороны		Слабые стороны	
Хорошая система обучения новых сотрудников	Дает возможность сократить затраты на обучение персонала, при этом позво-	Низкий уровень оплаты труда	Уменьшает заинтересованность работников в качественном труде. Из-за большой текучести кадров требуется

	ляет быстро привить навыки выращивания и переработки сельхозпродукции. Очень полезна в условиях высокой текучести кадров, так как сокращает время от поступления сотрудника на работу до выполнения им своих обязанностей		постоянное обучение сотрудников, хотя и очень быстрое. Провоцирует возможность отклонения от техпроцесса в результате недоукомплектованности штата
Большой перечень надежных поставщиков материально-технических ресурсов	Известно, что соблюдение технологий выращивания и переработки продукции важно в сельском хозяйстве. Но это невозможно, если будут сбои в поставке ресурсов. Поэтому очень важно иметь надежных поставщиков, своевременно обеспечивающих колхоз материалами	Зависимость уровня заработной платы от сезона	Так как заработная плата зависит от результативности работы, которая в сельском хозяйстве имеет ярко выраженный сезонный характер, уровень ее уменьшается и увеличивается в различные сезоны года, т. е. укомплектовать персонал не в сезон практически невозможно
Хорошее качество продукции	Качество — обязательная составляющая успеха продаж. Считается: чем лучше качество, тем выше продажи, поэтому хорошее качество продукции — неоспоримое достоинство любого предприятия	Недостаточное обеспечение информационными технологиями	Требует большего участия ручного труда, что приводит к лишним расходам
Возможность присутствовать на рынке весь год	Наличие холодильных камер, небольших складских помещений дает возможность продавать продукцию круглый год. Это в свою очередь увеличивает рентабельность, так как нет необходимости продавать продукцию с поля по минимальным ценам, а также не позволяет потребителям забывать торговую марку	Высокий износ техники и оборудования	И как следствие частые ремонты оборудования и остановки производства
Достаточный ассортимент товара	Уменьшает риск потери прибыли: если один вид продукции по какой-то причине не показал нужные результаты, то прибыль может компенсироваться другими видами продукции	Большая часть поступлений денежных средств имеет сезонный характер	Производственный цикл предприятия — один год, следовательно, продажи продукции происходят условно один раз в сезон. А значит, поступление денежных средств имеет непостоянный характер, что не может в полной мере удовлетворять все потребности предприятия в остальное время
		Отсутствие внешних инвестиций в предприятие	Без инвестиций предприятие вынуждено использовать в деятельности ограниченное количество денежных средств, что не дает ему развиваться в полной мере. Привлечение инвестиций помогло бы увеличить объемы производства, повысить уровень заработной платы на предприятии, закупить новое оборудование и т. д.
		Недостаточное количество крупных постоянных клиентов	Большую часть продукции предприятие вынуждено продавать разным покупателям с разными требованиями. К тому же привлечение крупных потребителей ведет к стабильности финансового потока

Опасности		Возможности	
Неопределенность структуры предложения	Предложение зависит от будущего урожая. Это значит, что спрогнозировать структуру предложения и, следовательно, прибыль очень сложно	Постоянство спроса на сельхозпродукцию	Спрос на продукты питания, которые являются продукцией переработки урожая сельского хозяйства, будет всегда. Поэтому можно не бояться уменьшения потребления продукции предприятия. В таких условиях у колхоза есть возможность увеличивать объемы производства без опасения быть невостребованной на рынке
Наличие у покупателей ограничений в потреблении какого-либо продукта предприятия	Ограничения могут быть в виде, каких-нибудь предубеждений на определенных рынках, поэтому присутствие на таком рынке не будет столь эффективным	Расширение ассортимента производимой продукции	Это позволит стабилизировать финансовые потоки и уменьшить риск зависимости от одного урожая. Ведь если по каким-то причинам урожай одной культуры будет уничтожен, спасет другая
Большая зависимость цен на продукцию от внешних факторов	Отрегулированные рынком цены могут быть изменены, например, государственными ограничениями и т. д., поэтому заранее прибыльная продукция в итоге может оказаться нерентабельной	Выход на новые рынки	Привлечение новых клиентов, а значит, увеличение производства и прибыли
Снижение покупательной способности потребителей	Спады в экономике могут привести к снижению покупательской активности потребителей. Уменьшение потребления неизменно ведет к спаду производства, а то и банкротству	Увеличение рентабельности продукции	Качество продукции во многом зависит от эффективности производства, от обновления основных средств, улучшения технологии производства, мотивации персонала. Это, в свою очередь, невозможно без получения достаточной прибыли, которая могла бы направляться на эти цели. Увеличить рентабельность можно было бы за счет роста объемов производства, уменьшения себестоимости и т. д.
Инфляционные процессы	При наличии высоких темпов инфляции дорожает сырье и материалы, снижается покупательская способность	Увеличение заинтересованности людей в работе на предприятии	Заинтересованность персонала сможет улучшить качество продукции
Большой процент кредитных ресурсов	Кредитная политика банков в настоящее время невыгодна для производителей, так как большой процент пользования затягивает предприятие в долговую яму. Это приводит к ограничению использования качественных материалов в производстве, снижая качество продукции	Уменьшение текучести кадров	Персонал, имея опыт работы на данном предприятии, не провоцирует сбои в работе, тем самым не срывает графики производства. Увеличение числа опытных сотрудников — хорошая возможность повысить эффективность производства
Плохие погодные условия	Это, безусловно, самый непредвиденный фактор влияния на предприятие, который может оставить его без урожая, а значит, и прибыли. С другой стороны, он может сделать его урожай самым высоким за несколько лет		

На основе проведенного анализа СПК (колхоз) «Маяк» можно порекомендовать следующую стратегию:

- Расширение ассортимента производимой продукции, что позволит уменьшить риск зависимости от одного урожая;
- Выход на новые рынки, который может обеспечить предприятию увеличение производства и прибыли;
- Снижение себестоимости;
- Обновления основных средств и улучшения технологии производства, от которых зависит также и качество продукции;
- Увеличение заинтересованности людей в работе на предприятии и уменьшение текучести кадров, что повысит эффективность производства.

#### Литература

1. Березин И.С. Маркетинговый анализ. Рынок. Фирма. Товар. Промышленность / И.С. Березин. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Вершина, 2008.- 480 с.
2. marketolog.biz.

УДК 65.012.7

**Ю.А. Глебова, Е.В. Громова, М.С. Щукина, К.Н. Борисова,**  
*студентки 642 группы ВГМХА*

*Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учёта  
и аудита М.А. Баскова*

### **Оценка состояния внутреннего контроля на предприятии**

Внутренний контроль - это система мер, организованных руководством предприятия и осуществляемых на предприятии с целью наиболее эффективного выполнения всеми работниками своих обязанностей при совершении хозяйственных операций. Внутренний контроль определяет законность этих операций и их экономическую целесообразность для предприятия.

Целями организации системы внутреннего контроля на предприятии являются:

- 1) осуществление упорядоченной и эффективной деятельности предприятия;
- 2) обеспечение соблюдения политики руководства каждым работником предприятия;
- 3) обеспечение сохранности имущества предприятия.

Для достижения целей организации системы внутреннего контроля необходимо решение отдельных задач. Руководство предприятия обязано обеспечить организацию и поддержание на должном уровне такой системы внутреннего контроля, которая являлась бы достаточной для того, чтобы:

\* в бухгалтерскую (финансовую) отчетность было включено все, что должно быть в нее включено, и не включено ничего из того, что не должно

быть в нее включено, а то, что включено в отчетность, было бы правильно определено, классифицировано, оценено и зарегистрировано;

- \* бухгалтерская (финансовая) отчетность давала верное и объективное представление о предприятии в целом;

- \* компьютерные программы, контролирующие функционирование учетной системы, включающие формирование первичных документов, их анализ и разноску по счетам, не могли быть сфальсифицированы;

- \* средства предприятия не могли быть незаконно присвоены или неэффективно использованы;

- \* все отклонения от планов своевременно выявлялись, анализировались, а виновные несли ответственность;

- \* внутренняя отчетность оперативно передавалась лицам, уполномоченным принимать управленческие решения, для ее оптимального использования. Из перечисленных выше задач руководства предприятия по организации внутреннего контроля видна неразрывная связь системы внутреннего контроля с двумя видами бухгалтерского учета; бухгалтерским финансовым и бухгалтерским управленческим учетом.

Объектами внутреннего контроля являются циклы деятельности организации - циклы снабжения, производства и реализации. Важнейшей функцией внутреннего контроля является обеспечение соблюдения работниками предприятия своих должностных обязанностей.

Методы, используемые при осуществлении внутреннего контроля, весьма разнообразны и включают элементы таких методов, как:

- \* бухгалтерский финансовый учет (счета и двойная запись, инвентаризация

  - и документация, балансовое обобщение);

- \* бухгалтерский управленческий учет (выделение центров ответственности,

  - нормирование издержек);

- \* ревизия, контроль, аудит (проверка документов, проверка арифметических расчетов, проверка соблюдения правил учета отдельных хозяйственных операций, инвентаризация, устный опрос персонала, подтверждение и прослеживание);

  - \* теория управления.

Критерием эффективности системы внутреннего контроля служит соблюдение принципов внутреннего контроля организации.

1. Принцип ответственности.

2. Принцип сбалансированности (сбалансированность означает, что субъекту нельзя предписывать контрольные функции, не обеспеченные средствами для их выполнения).

3. Принцип подконтрольности каждого субъекта внутреннего контроля, работающего в организации.

4. Принцип своевременного сообщения об отклонениях.

5. Принцип заинтересованности администрации.

6. Принцип компетентности, добросовестности и честности субъектов внутреннего контроля.

7. Принцип соответствия (степень сложности системы внутреннего контроля должна соответствовать степени сложности подконтрольной системы).

8. Принцип постоянства (адекватное постоянное функционирование системы внутреннего контроля позволит вовремя предупреждать о возможности возникновения отклонений).

9. Принцип приемлемости методологии внутреннего контроля (означает целесообразное распределение контрольных функций, целесообразность программ внутреннего контроля, а также применяемых методов).

10. Принцип непрерывности развития и совершенствования (со временем даже самые прогрессивные методы управления устаревают).

11. Принцип разделения обязанностей.

Мы провели оценку систему внутреннего контроля на ООО «Харовсклеспром» с помощью теста.

На предприятии ООО «Харовсклеспром» стиль управления смешанный. Основные принципы управления: единство руководства, научность, единоначалие, законность, точное определение обязанностей, справедливость.

Таблица 1 - Тест системы внутреннего контроля

	Баллы	Фактическая надежность системы внутреннего контроля в процентах (Фактическое количество баллов / Максимальное количество баллов X 100%)
Максимальное количество баллов для проверяемого предприятия	123	$101/123 \times 100\% = 82,11\%$
Фактическое количество баллов для проверяемого предприятия	101	

Таблица 2 – Оценка надежности системы внутреннего контроля.

Оценка надежности системы внутреннего контроля	Надежность системы внутреннего контроля в процентах	Оценка надежности системы внутреннего контроля в процентах
Высокая	от 81 до 100 процентов	82,11
Средняя	от 41 до 80 процентов	
Низкая	от 11 до 40 процентов	
Внутренний контроль отсутствует	0 до 10 процентов	

Качественная оценка контрольного риска	Проценты Контрольного риска (КР)	Оценка риска (100% - Фактическая надежность системы внутреннего контроля в процентах)
Низкий	10-0	17,89
Средний (Умеренный)	50-11	
	70-51	
Высокий	100-71	

По результатам проведенного теста можно сделать следующий вывод.

На ООО «Харовсклеспром» высокая оценка надежности системы внутреннего контроля (82,11%) и средний уровень риска надёжности системы внутреннего контроля (17,89%).

## Литература

1. [www.books4study.info](http://www.books4study.info) – внутренний контроль на предприятии
2. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика. Под ред. Стояновой Е.С. М.: Перспектива, 2008 г.

УДК 658.1:338.3(075.8)

**Н. Ф. Корюкина**, студентка 652 группы ВГМХА  
Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры  
бухгалтерского учета и аудита М.А. Баскова

### **Анализ финансового состояния и хозяйственной деятельности МОУ «СОШ № 41» г. Вологды**

Муниципальное образовательное учреждение «Средняя общеобразовательная школа №41» (МОУ «Средняя школа №41») открыто 1 сентября 1996 года.

Хозяйственная деятельность бюджетных организаций является сложным объектом исследования, который изучается такими науками, как экономическая теория, макро- и микроэкономика, планирование, финансы, статистика и др. [1]

Основными показателями деятельности общеобразовательных школ являются:

- Количество учащихся;
- Количество учебных классов;
- Наполняемость классов;
- Количество часов учебной нагрузки. [1]

Таблица 1– Основные показатели деятельности МОУ «СОШ № 41» г. Вологды

Показатель деятельности	2009-2010 гг.	2010-2011 гг.	2011-2012 гг.
1. Количество учащихся, чел	1067	1111	1204
2. Количество классов	41	42	44
3. Средняя наполняемость классов, чел	26	26,5	27,4
4. Учебная нагрузка, час	1210	1251	1320
5. Численность работников, чел	96	92	93
В том числе педработников	59	62	62
6. Количество обучающихся на 1 учителя	18,08	17,92	19,42



Исходя из данных, представленных в табл. 1 можно сделать следующие выводы. Наблюдается положительная тенденция увеличения количества учащихся. В сравнении с 2009-2010 учебным годом в 2011-2012 году увеличилось число учащихся на 137 человек и составило 1204 учащихся. Это в свою очередь повлияло на увеличение количества классов на 7,32%, в 2012 учебном году их количество достигло 44. Средняя наполняемость классов в 2012 году тоже возросла. Численность работников уменьшилась в 2012 г. на 3 человека по сравнению с 2010 г., хотя по сравнению с 2011 г. численность работников увеличилась на 1 человека.

Увеличение количества учащихся, стабильная наполняемость классов школы свидетельствуют о востребованности образовательных услуг в МОУ «СОШ № 41» г. Вологды.

За последние три года идет устойчивая тенденция к увеличению количества школьников.

Как видно из табл.3 увеличение количества учащихся идет на всех ступенях обучения, что свидетельствует о повышении статуса школы и закреплении контингента учащихся.

Общая численность учащихся на 01.09.2011 года составила 1204 человека. Лицензионный норматив – 1201 человек.

Таблица 2 - Анализ состава учащихся МОУ «СОШ № 41» г. Вологда

Показатели	2009-2010 гг.			2010-2011 гг.			2011-2012 гг.		
	Начальные классы	Средние классы	Старшие классы	Начальные классы	Средние классы	Старшие классы	Начальные классы	Средние классы	Старшие классы
1.Количество классов	16,00	20,00	5,00	17,00	20,00	5,00	19,00	20,00	5,00
2. Общее число обучающихся, чел	418,00	526,00	123,00	451,00	531,00	129,00	513,00	546,00	145,00
3. Средняя наполняемость классов	26,13	26,30	24,60	26,52	26,55	26,80	27,00	27,30	29,00

На параллели 1-4 классов обучалось на начало года 513 учащихся, на конец учебного года – 265. В течение учебного года выбыло на параллели 1-4 классов – 6 учащихся, прибыло – 6. В первых классах обучается – 128 учеников. На параллели 5-9 классов обучалось на начало года 546 В течение учебного года выбыло – 6 учащихся, прибыло – 10 учащихся.

На параллели 10-11 классов на начало года обучалось 145 учащихся, В течение учебного года выбыло 2 учащихся.

В 2011-2012 учебном году в школе работают 44 класса: 19 в начальной школе, 20 в среднем, 5 в старшем звене.

Таким образом, количество классов увеличивается на всех ступенях обучения, и в целом по школе средняя наполняемость классов оценивается как стабильная.

Сохранение и увеличение количества учащихся школы происходит в основном за счет увеличения численности обучающихся на первой ступени обучения. В 2011-2012 учебном году общая численность учащихся по сравнению с 2009-2010 учебным годом увеличилась на 137 человек, в том числе за счет увеличения учащихся начальной школы на 95 человек.

За период с 2009 по 2012 гг. учащихся, не получивших основное образование нет.

Социальный состав учащихся МОУ «СОШ № 41» г. Вологды достаточно разнообразен.

Демографическая ситуация в г. Вологде стабилизируется, увеличивается количество семей, приезжающих из Вологодской области, в основном это люди среднего и старшего возраста, имеющие одного, двух детей. [2]

В школе обучаются учащиеся разных социальных групп, главным образом, дети из семей, имеющих средний уровень достатка – 84,2% и 15,80 % детей из семей с низким достатком. Родители учащихся работают, в основном, в г. Вологда на предприятиях и в сфере обслуживания. В образовательном учреждении обучаются дети из 58 многодетных семей, из 291 неполных и из 1 неблагополучной семьи. Родители имеют в основном Высшее и среднее специальное образование. Этот факт позволяет более эффективно внедрять инновационные процессы в учебную и воспитательную деятельность. [2]

Таблица 3 – Социальный состав учащихся МОУ «СОШ № 41» г. Вологды в 2011-2012 учебном году

Показатель	Численность, человек	Удельный вес, %
Всего учащихся	1204	100,00
Мальчиков	601	49,92
Девочек	603	50,08
Из полных семей	820	73,80
Из неполных семей	291	26,20
Проживающих с одной матерью	290	26,10
Проживающих с одним отцом	1	0,10
Из многодетных семей	58	5,20
Из малообеспеченных семей	176	15,80
Опекаемых	10	0,90
Из приемных семей	1	0,10
Из асоциальных семей	1	0,10

По национальному составу в школе преобладают русские - 1200 человека.

Подавляющее большинство учеников ориентировано на получение высшего образования.

Среди выпускников 9 классов в 2010-2011 учебном году из 98 учащихся были допущены к итоговой аттестации все. Двое выпускников сдавали экзамены в шадящем режиме. Все учащиеся успешно прошли итоговую аттестацию и получили аттестат об основном общем образовании.

Среди выпускников 11 классов в 2010-2011 учебном году. Из 51 учащихся к итоговой аттестации были допущены все, успешно ее сдали и получили аттестат о среднем (полном) общем образовании, причем 2 человека получили аттестат особого образца (золото) и 2 человека - аттестат особого образца (серебро). [2]

Таблица 4 – Педагогический стаж учителей МОУ «СОШ № 41» г. Вологды

Педагогический стаж	Удельный вес работников от общего количества, %		Изменение, %
	2008-2009 гг	2011-2012 гг	
до 5 лет	21,00	14,00	-7,00
5-10 лет	25,00	19,00	-6,00
10-20 лет	31,00	43,00	12,00
Свыше 20 лет	23,00	24,00	1,00
Пенсионного возраста	9,00	3,00	-6,00

Выбытия из школы по причинам неуспеваемости, асоциального поведения и нарушения Устава школы за всю историю школы лет не было.

Кадровый потенциал является наиболее важным ресурсом, позволяющим осуществлять качественный образовательный процесс.

На основании данных табл.6 можно сделать следующие выводы. В 2011-2012 учебном году в МОУ «СОШ № 41» г. Вологды произошло снижение доли молодых педагогов с педагогическим стажем работы менее 5 лет на 7 % по сравнению с 2008-2009 учебным годом. На 16 % увеличилась доля педагогов активного продуктивного возраста со стажем работы от 5 до 20 лет. Доля педагогов пенсионного возраста осталась незначительной и снизилась на 6 %.

В настоящее время в школе работают 62 педагога. Высшее образование имеют 58 человек (94%), среднее специальное образование – 4 человека (6%).

Высшую квалификационную категорию имеет 31 человек (48 %) от общей численности педагогов.

Таблица 5 – Качественный состав учителей МОУ «СОШ № 41» г. Вологды

Показатели качественного состава учителей	Количество, человек	Удельный вес от общего числа, %
Уровень образования:		
Высшее образование	58	94,00
Среднее специальное	4	6,00
Уровень квалификации:		
Высшая квалификационная категория	31	48,00

Первая квалификационная категория	28	44,00
Вторая квалификационная категория	3	5,00
Без категории	2	3,00

Руководство школы уделяет большое внимание созданию благоприятных условий для поддержки и профессионального развития своих педагогов. Кадровая политика направлена на гуманизацию и демократизацию образовательного процесса, повышение уровня профессионализма учителей.

Школа обладает необходимой материально-технической базой, позволяющей успешно осуществлять учебно-воспитательный процесс.

### Литература

1. Анализ хозяйственной деятельности бюджетных организаций: Учеб. Пособие/ Д. А. Панков, Е. А. Головкова, Л. В. Пашковская и др.; Под общ. Ред. Д. А. Панкова, Е. А. Головковой.- 3-изд., стер.- М.: Новое знание, 2004.- 409 с.

2. Публичный отчет МОУ «Средняя общеобразовательная школа № 41» г. Вологды

УДК 658.1:338

**Н. Ф. Корюкина**, студентка 652 группы ВГМХА  
*Научный руководитель – к. э. н., доцент кафедры  
бухгалтерского учета и аудита М.А. Баскова*

## Как стать профессиональным бухгалтером

Бухгалтерский учет на самом деле очень интересная, нужная и полезная специальность. Настоящий профессионал в этой области может подтвердить, что бухгалтерский учет - это, с одной стороны, целое искусство, а с другой - это своеобразный язык бизнеса, деловой язык, который помогает систематизировать и упорядочивать всю экономическую информацию как в самом хозяйствующем субъекте, так и за его пределами. [1]

По-настоящему учиться по специальности "Бухгалтерский учет, анализ и аудит", конечно, непросто, так как она очень серьезная и, как правило, насыщена математическими и аналитическими дисциплинами. Но, если вы любите или уже по ходу обучения полюбили свою специальность, то учеба, несмотря на сложность, идет только в радость! Свою профессию надо любить, и она обязательно ответит взаимностью! [1]

В свое время Петр I, отдавая должное работнику учета, в одном из своих указов писал: "Сей чин имеет быть дан человеку трезвому, верному и прилежному в заводских порядках, а наипаче в счетах, довольно искусному и

благородному человеку". Это выражение по большей части своей подходит и в настоящее время.

Можно также добавить, что как врач по отдельным симптомам, незаметным подчас и для самого больного, может определить болезнь человеческого организма, так и хороший бухгалтер-экономист по незаметным еще для других признакам может уловить перебои в работе хозяйственного организма и своевременными превентивными мерами предупредить хозяйственные и финансовые сбои. Другими словами, любой профессиональный бухгалтер должен, прежде всего, владеть экономическими знаниями, быстро и правильно считать, обрабатывать, анализировать полученную информацию и делать профессиональные выводы, обеспечивающие принятие эффективных и рациональных управленческих решений руководством предприятия. [1]

Бухгалтер в настоящее время - это больше, чем бухгалтер в 1990-е гг. и тем более в советское время при существовании плановой экономики. [1]

В современном мире профессионал в бухгалтерской сфере - это не просто счетный работник, счетовод (счетовод), который занимается только сбором и регистрацией информации, а это мыслящий профессионал, который на основе полученной, зарегистрированной, обобщенной и проанализированной информации, опираясь на свой опыт и общеэкономические тенденции в мире и стране, может дать грамотные, эффективные, рациональные предложения и рекомендации руководству организации по оптимизации деятельности экономического субъекта. И именно это надо понять и принять. Именно в осознании этого - есть одно из главных направлений развития профессии бухгалтера. [1]

Специальность "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" - одна из самых популярных экономических специальностей.

Бухгалтеров готовят разные учебные заведения: финансово-экономические и отраслевые, государственные и негосударственные. Каждый может выбрать для себя подходящий вариант.

Выбрав эту специальность, выпускники получают фундаментальную теоретическую подготовку в области бухгалтерского учета, экономического и финансового анализа, внутреннего и внешнего аудита, финансовых отношений и кредита, экономики предприятия и финансового менеджмента, а также серьезную теоретическую и практическую подготовку по информатике и ряду дисциплин специализации. [1]

Для того чтобы стать профессиональным бухгалтером, кандидат должен приобрести следующие навыки:

- интеллектуальные;
- специальные и функциональные;
- личностные;
- межличностные и коммуникативные;
- организационные и управленческие.

Интеллектуальные навыки позволяют профессиональным бухгалтерам принимать верные решения в сложных ситуациях. Они включают следующее:

а) возможность понимать, выделять, удерживать и организовывать информацию, полученную от других людей, в печатном и электронном виде;

б) способность изучать, исследовать, логически и аналитически мыслить, способность рассуждать, аргументировать, анализировать;

в) возможность определять и решать неструктурированные проблемы, которые могут отличаться от привычных, знакомых условий.

Специальные и функциональные навыки имеют общий характер и определенную бухгалтерскую специфику. Они включают следующие навыки:

а) способность использовать математические и статистические методы, а также информационные технологии;

б) моделировать решения и анализировать риски;

в) составлять разные виды отчетности;

г) использовать методы сравнения с правовыми и регулирующими требованиями.

Личностные навыки характеризуют отношения и поведение профессионального бухгалтера. Индивидуальное обучение помогает развивать эти навыки. К ним относятся:

а) самообладание;

б) инициативность, авторитетность, способность к самообучению;

в) способность выбирать приоритеты в ограниченных условиях и организовывать работу в жестких условиях;

г) способность прогнозировать и адаптироваться к изменениям;

д) способность учитывать профессиональные ценности и этику при принятии решений;

е) профессиональный скептицизм.

Межличностные и коммуникативные навыки помогают работе профессионального бухгалтера во взаимоотношениях с другими людьми для достижения общей цели, стоящей перед организацией, в получении и передаче информации, в выборе аргументированных методов и принятии эффективных решений. Этот компонент включает:

а) работу с другими людьми в процессе консультаций, способность находить компромиссы и улаживать конфликты;

б) работу в команде;

в) взаимодействие с людьми другого интеллектуального и культурного слоя;

г) способность принимать адаптивные (положительные и отрицательные) решения и соглашения в трудных ситуациях;

д) способность делать отчеты, презентации, вести дискуссии, отстаивать свою точку зрения в устной и письменной формах.

Организационные и управленческие навыки приобрели исключительную важность для профессионального бухгалтера. Профессиональные бухгалтеры играют все более важную роль в оперативном управлении организацией. Если первоначально роль бухгалтера сводилась к предоставлению данных, которые затем использовали другие, то сегодня профессиональный

бухгалтер стал членом команды, принимающей решения. Это приводит к повышению роли управленческих и организационных аспектов работы профессионального бухгалтера. Профессиональный бухгалтер сегодня нуждается в широком экономическом образовании, ему необходима политическая осведомленность и обладание широким взглядом на окружающий мир.

Организационные и управленческие навыки включают:

а) способность осуществлять стратегическое планирование и управлять проектами;

б) способность управлять персоналом, распределять задания, заинтересовывать персонал в развитии;

в) способность быть лидером коллектива;

г) способность принимать решения.[2]

В комплексе овладев всеми этими навыками, можно стать профессионалом в своем деле. [2]

#### Литература

1. Г. Н. Гафурова. Бухгалтерский учет на практике и в теории//Все для бухгалтера.- 2009, № 11

2. Кодекс профессиональных бухгалтеров

УДК 657:1:658.115

**Н. Ф. Корюкина**, студентка 652 группы ВГМХА  
Научный руководитель – к. э. н., доцент кафедры  
бухгалтерского учета и аудита М.А. Баскова

### **Некоторые особенности переходного периода реформы бюджетных учреждений**

Новые формы и правовой статус бюджетных учреждений вводятся Федеральным законом от 08.05.2010 N 83-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений". К существующим двум типам государственных и муниципальных учреждений (бюджетное и автономное) добавляется еще один - казенное учреждение. В новом облике бюджетные учреждения, кроме казенных, смогут функционировать на основе рыночных принципов с расширенными полномочиями. [2]

Перевод государственных (муниципальных) бюджетных учреждений на новый План счетов бухгалтерского учета с 01.01.2011 привел к тому, что возникли значительные трудности у бухгалтерских служб этих учреждений, объективные причины которых можно обозначить следующим образом:

- достаточно позднее издание Минфином России Инструкций по применению Единого плана счетов бухгалтерского учета для государственных (муниципальных) учреждений, а также Плана счетов для бюджетных учреждений;

- несвоевременное внесение изменений в учредительные документы государственных (муниципальных) бюджетных учреждений в соответствии с требованиями Федерального закона от 08.05.2010 N 83-ФЗ;
- существенные задержки в проведении мероприятий по изменению порядка финансового обеспечения названных учреждений (в частности, разработка и доведение до них соответствующими учредителями государственных (муниципальных) заданий), что привело к необходимости до завершения указанных мероприятий организовывать бухгалтерский учет государственных (муниципальных) бюджетных учреждений на основе Плана счетов бухгалтерского учета казенных учреждений;
- отсутствие необходимых нормативных документов, регламентирующих порядок перевода бухгалтерского учета государственных (муниципальных) бюджетных учреждений на новый План счетов с учетом перечисленных проблем. [1]

С 1 января 2011 г. бюджетные учреждения будут подразделяться на три типа: казенное учреждение, бюджетное учреждение и автономное учреждение.

Казенное учреждение - государственное (муниципальное) учреждение, осуществляющее оказание государственных (муниципальных) услуг, выполнение работ и (или) исполнение государственных (муниципальных) функций в целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством РФ полномочий органов государственной власти (государственных органов) или органов местного самоуправления, финансовое обеспечение деятельности которого осуществляется за счет средств соответствующего бюджета на основании бюджетной сметы.

Казенное учреждение не вправе отчуждать либо иным способом распоряжаться имуществом без согласия собственника имущества. Также оно не имеет права предоставлять и получать кредиты (займы), приобретать ценные бумаги. Субсидии и бюджетные кредиты казенному учреждению не предоставляются. Казенное учреждение не вправе выступать учредителем (участником) юридических лиц.

Бюджетным учреждением признается некоммерческая организация, созданная Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием для выполнения работ, оказания услуг в целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством РФ полномочий соответственно органов государственной власти (государственных органов) или органов местного самоуправления в сферах науки, образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта, а также в иных сферах.

Бюджетное учреждение без согласия собственника не вправе распоряжаться особо ценным движимым имуществом, закрепленным за ним собственником или приобретенным за счет средств, выделенных ему собственником на приобретение такого имущества, а также недвижимым имуществом. Остальным имуществом, находящимся у него на праве оперативного управления, оно вправе распоряжаться самостоятельно, если иное не установлено



законом. Бюджетное учреждение вправе с согласия собственника передавать некоммерческим организациям в качестве их учредителя или участника денежные средства (если иное не установлено условиями их предоставления) и иное имущество, за исключением особо ценного движимого имущества, а также недвижимого имущества. В случаях и порядке, предусмотренных федеральными законами, бюджетное учреждение вправе вносить имущество, указанное в законе, в уставный (складочный) капитал хозяйственных обществ или иным образом передавать им это имущество в качестве их учредителя или участника. [2]

Автономным учреждением признается некоммерческая организация, созданная Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием для выполнения работ, оказания услуг в целях осуществления предусмотренных законодательством РФ полномочий органов государственной власти, полномочий органов местного самоуправления в сферах науки, образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта, а также в иных сферах в случаях, установленных федеральными законами.

Автономное учреждение без согласия собственника не вправе распоряжаться недвижимым имуществом и особо ценным движимым имуществом. Остальным имуществом, находящимся у него на праве оперативного управления, оно вправе распоряжаться самостоятельно, если иное не установлено законом. При этом автономное учреждение вправе с согласия своего учредителя вносить недвижимое имущество, а также находящееся у него особо ценное движимое имущество в уставный (складочный) капитал других юридических лиц, за исключением объектов культурного наследия народов Российской Федерации, предметов и документов, входящих в состав Музейного фонда Российской Федерации, Архивного фонда Российской Федерации, национального библиотечного фонда. [2]

Основным объединяющим признаком для всех бюджетных учреждений является то, что учредителем могут быть только Российская Федерация, субъект Российской Федерации и муниципальное образование. Другим общим признаком для бюджетных учреждений является перечень видов деятельности, который учреждение вправе осуществлять в соответствии с целями, для достижения которых оно создано, и этот перечень должен содержаться в уставе. Также сохраняются ограничения на распоряжение имуществом бюджетного учреждения в зависимости от типа учреждения.

Для приведения правоустанавливающих документов бюджетных учреждений в соответствие с новыми требованиями законодательства установлен переходный период в полтора года с 1 января 2011 г. по 1 июля 2012 г..

Создание и/или изменение типа бюджетного учреждения осуществляется решением исполнительного государственного органа соответствующего уровня:

- Правительством РФ - для федеральных учреждений;
- высшим исполнительным органом государственной власти субъекта Российской Федерации - для учреждений субъектов РФ;

- местной администрацией муниципального образования - для муниципальных учреждений.

Изменение типа государственного или муниципального учреждения не является его реорганизацией. При изменении типа государственного или муниципального учреждения в его учредительные документы вносятся соответствующие изменения [2]

Финансовое обеспечение деятельности казенного учреждения осуществляется за счет средств соответствующего бюджета бюджетной системы РФ на основании бюджетной сметы. Бюджетная смета - документ, устанавливающий в соответствии с классификацией расходов бюджетов лимиты бюджетных обязательств казенного учреждения.

Казенное учреждение осуществляет операции с бюджетными средствами через лицевые счета, открытые ему в соответствии с Бюджетным кодексом РФ. Как мы уже указывали выше, казенное учреждение не имеет права предоставлять и получать кредиты (займы), приобретать ценные бумаги. Субсидии и бюджетные кредиты казенному учреждению не предоставляются.

При недостаточности лимитов бюджетных обязательств, доведенных казенному учреждению для исполнения его денежных обязательств, по таким обязательствам от имени Российской Федерации, субъекта РФ, муниципального образования отвечает соответственно орган государственной власти (государственный орган), орган управления государственным внебюджетным фондом, орган местного самоуправления, орган местной администрации, осуществляющий бюджетные полномочия главного распорядителя бюджетных средств, в ведении которого находится соответствующее казенное учреждение (.

Лимиты бюджетных средств, доведенные до казенного учреждения, а также доходы в виде средств, полученных от оказания казенными учреждениями государственных (муниципальных) услуг (выполнения работ), а также от исполнения ими иных государственных (муниципальных) функций не учитываются для целей налогообложения прибыли организаций.

Казенные учреждения не вправе переходить:

- на единый сельскохозяйственный налог;
- на упрощенную систему налогообложения.

При этом они освобождаются от уплаты госпошлины. С учетом того, что казенные учреждения являются самым ограниченным типом бюджетных учреждений с точки зрения полномочий на распоряжение имуществом, доходами и финансами, то и тип бухгалтерского учета устанавливается для них только один - бюджетный. [2]

Бюджетное учреждение осуществляет деятельность, связанную с выполнением работ, оказанием услуг, относящихся к его основным видам деятельности (в обязательном порядке указанным в учредительных документах) в соответствии с государственным (муниципальным) заданием, от выполнения которого оно не вправе отказаться. Финансовое обеспечение выполнения

этого задания осуществляется в виде субсидий из соответствующего бюджета.

К средствам целевого финансирования, не включаемым в налоговую базу по налогу на прибыль, отнесены доходы в виде субсидий, предоставленных бюджетным учреждениям.

Сверх установленного государственного (муниципального) задания, а также в случаях, определенных федеральными законами, в пределах установленного государственного (муниципального) задания бюджетное учреждение вправе выполнять работы, оказывать услуги, относящиеся к его основным видам деятельности, предусмотренным его учредительным документом, для граждан и юридических лиц за плату и на одинаковых при оказании одних и тех же услуг условиях.

Бюджетное учреждение также вправе осуществлять иные виды деятельности, не являющиеся основными видами деятельности, лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых оно создано, и соответствующие указанным целям, при условии, что такая деятельность указана в его учредительных документах.

Доходы, полученные от приносящей доход деятельности, и приобретенное за счет этих доходов имущество поступают в самостоятельное распоряжение бюджетного учреждения.

В последнем случае бюджетные учреждения будут уплачивать налог на прибыль организаций в общеустановленном порядке, в том числе производить только квартальные авансовые платежи по налогу на прибыль.

Как и казенные учреждения бюджетные не вправе применять:

- упрощенную систему налогообложения;
- единый сельскохозяйственный налог.

В общеустановленном порядке уплачивается НДС от платных услуг, в том числе от аренды, а также госпошлина за наименование "Россия" при регистрации учредительных документов, налог на имущество, земельный налог.

Основным видом учета для бюджетных учреждений будет являться, так же как и для казенных учреждений, - бюджетный. [2]

Автономные учреждения, осуществляющие бухгалтерский учет согласно утвержденной учетной политике, разработанной на основе Положений по бухгалтерскому учету (ПБУ), не изменяют порядок ведения бухгалтерского учета до конца 2010 г. В целях методологического регулирования перехода с 1 января 2011 г. автономных учреждений, которые руководствуются в настоящее время при ведении бухгалтерского учета положениями ПБУ, на единые принципы организации бухгалтерского учета для государственных (муниципальных) учреждений (казенных, бюджетных, автономных), Минфином России готовятся переходные таблицы.

Автономные учреждения, так же как и бюджетные, с 1 января 2011 г. будут вправе уплачивать только квартальные авансовые платежи по налогу на прибыль. При этом для автономных бюджетных учреждений возможность применения упрощенной системы налогообложения сохраняется. Однако по-

прежнему автономные учреждения не вправе применять систему налогообложения в виде единого сельхозналога (ЕСХН). [2]

#### Литература

1. И. Гарнов. Особенности перевода государственных (муниципальных) бюджетных учреждений на новый план счетов // Финансовая газета. Региональный выпуск. - 2011, № 37

2. Климов А.В. Новые формы и статус бюджетных учреждений. Учет. Отчетность. Налоги // Нормативные акты для бухгалтера. - 2010, N 23

УДК 657.4

**Е.Е. Любченко**, студентка 632 группы ВГМХА

*Научный руководитель – старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и аудита И.Н. Волкова*

### **Учет затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг)**

Одной из самых актуальных проблем методологии и практики отечественного бухгалтерского учета является в настоящее время проблема состава текущих издержек производства и обращения, учета и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) и порядка формирования финансовых результатов деятельности организаций.

Правильная организация учета затрат на производство является одним из главных направлений снижения себестоимости продукции. Актуальность данной проблемы и послужила причиной выбора темы работы.

Производство предназначено для изготовления продукции, выполнения работ, оказания услуг в целях удовлетворения потребностей людей.

Любая фирма, прежде чем начать производственную деятельность, должна четко представлять, на какую прибыль она может рассчитывать. Для этого ей следует сравнить предполагаемые расходы с издержками, которые предстоит понести.

Издержки представляют собой затраты фирмы на производство продукции, работ, услуг, выраженные в денежной форме. В практике принято различать бухгалтерские и экономические (предпринимательские) издержки.

Экономические издержки принято делить на совокупные, средние, маржинальные (их называют ещё предельными издержками) или замыкающие, а также на постоянные и переменные.

Совокупные издержки включают в себя все издержки выпуска данного объёма экономических благ. Средние издержки — это совокупные издержки, приходящиеся на единицу объёма выпуска. Маржинальные издержки — это издержки, которые приходятся на единицу изменения объёма выпуска.

Постоянные издержки возникают, когда объём применения одного (или обоих) факторов, вводимых в процесс трансформации, не может изменяться. Таким образом, переменные издержки возникают, когда фирма имеет дело с

факторами, вводимыми в процесс трансформации, объем применения которых ничем не ограничен.

Бухгалтерские издержки не учитывают неявных издержек, а включают только явные затраты, представленные в виде платежей за приобретенные ресурсы.

Затраты - выраженные в денежной форме расходы предприятий, предпринимателей, частных производителей на производство, обращение, сбыт продукции.[1]

В процессе учета все производственные затраты могут группироваться по следующим направлениям:

1. По месту возникновения:
  - ✓ затраты основного производства;
  - ✓ затраты вспомогательного производства с дальнейшей детализацией по отдельным цехам, переделам, участкам основного и вспомогательного производства.
2. По связи с технологическим процессом:
  - ✓ основные затраты, необходимые для непосредственного изготовления продукции, выполнения работ, оказания услуг;
  - ✓ накладные, необходимые для создания нормальных условий труда, координации, обслуживания и управления производственным процессом.
3. По способу включения в себестоимость продукции:
  - ✓ прямые затраты, связанные с производством одного отдельного вида продукции, работ и услуг;
  - ✓ косвенные затраты, связанные с изготовлением нескольких видов продукции.
4. По времени возникновения:
  - ✓ затраты отчетного периода;
  - ✓ расходы будущих периодов.
5. По элементам затрат:
  - ✓ материальные затраты;
  - ✓ затраты на оплату труда;
  - ✓ отчисления на социальные нужды;
  - ✓ амортизация;
  - ✓ прочие затраты.

Классификация по элементам показывает, какие ресурсы используются в процессе деятельности хозяйствующего субъекта. Ее данные необходимы для составления бухгалтерской, налоговой и статистической отчетности.[1]

Расходы - перемещение средств в процессе хозяйственной деятельности, приводящее к уменьшению средств предприятия или увеличению его долговых обязательств.

Все расходы фирмы делятся на две большие категории:

- ✓ расходы по обычным видам деятельности;
- ✓ прочие расходы.

Себестоимость продукции - это затраты предприятия на ее производство и реализацию, выраженные в денежной форме. Различают плановую и фактическую себестоимость.

Плановая себестоимость продукции включает в себя только те затраты, которые при данном уровне техники и организации производства являются для предприятия необходимыми. Они исчисляются на основе плановых норм использования оборудования, трудозатрат, расхода материалов. Фактическая себестоимость определяется фактическими затратами на изготовление продукции.[1]

На производственных предприятиях учет затрат можно организовать различными методами в зависимости от способа: оценки затрат, характера производственного процесса, полноты включения затрат в себестоимость продукции.

В зависимости от способа оценки затрат выделяют методы их учета по фактической, нормативной и плановой (прогнозной) себестоимости.

Калькуляция один из основных показателей плана и отчета по себестоимости, выражающей затраты предприятия на производство и реализацию единицы конкретного вида продукции в денежной форме.

Определение себестоимости - очень сложный процесс, причем калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг) должно отвечать отраслевой специфике предприятия, а также особенностям организации его производства.

Задача калькулирования - определить издержки, которые приходятся на единицу их носителя, то есть на единицу продукции (работ, услуг), предназначенных для реализации, а также для внутреннего потребления.

Конечным результатом калькулирования является составление калькуляций. В зависимости от целей калькулирования различают плановую, сметную и фактическую калькуляции. Все они отражают расходы на производство и реализацию единицы конкретного вида продукции в разрезе калькуляционных статей.

В учетной политике организации *для целей бухгалтерского учета* следует закрепить:

- метод учета затрат;
- объекты учета затрат;
- группировку затрат;
- метод списания расходов, собранных на счете 23;
- метод распределения общепроизводственных расходов;
- метод списания общехозяйственных расходов;
- метод оценки незавершенного производства;
- метод списания расходов на продажу;
- порядок списания расходов будущих периодов.

Формирование информации о расходах по обычным видам деятельности ведется либо на счетах 20 - 29, либо на счетах 20 - 39. В последнем случае счета 20 - 29 используются для группировки расходов по статьям, местам

возникновения и другим признакам, а также исчисления себестоимости продукции (работ, услуг); счета 30 - 39 применяются для учета расходов по элементам расходов.[2]

Для организации бухгалтерского учета производственных затрат большое значение имеет выбор номенклатуры синтетических и аналитических счетов производства и объектов калькуляции. На крупных и средних предприятиях и организациях для учета затрат на производство продукции (работ, услуг) применяют следующие калькуляционные счета:

- 20 – «Основное производство»;
- 23 – «Вспомогательные производства»;
- 29 – «Обслуживающие производства и хозяйства»

Собирательно-распределительные:

- 25 – «Общепроизводственные расходы»;
- 26 – «Общехозяйственные расходы»;
- 28 – «Брак в производстве».[2]

Объектом калькулирования себестоимости называется продукт производства данного предприятия, его подразделений, технологических фаз, переходов, стадий и переделов, то есть продукция разной степени готовности. Следовательно, объектами калькуляции являются отдельные виды продукции (работы, услуги) подразделений основного и вспомогательных производств, технологический переход, вся товарная продукция предприятия (организации). Объекты калькулирования себестоимости продукции тесно взаимосвязаны с объектами учета производственных затрат и в большинстве случаев совпадают.[1]

Бухгалтерский учет носит общехозяйственный характер и поэтому присущ и необходим любому обществу. В Российской Федерации, как и в других странах, разработана и действует своя национальная система бухгалтерского учета, которая более полно и точно учитывает специфику экономических отношений и традиций государства.

Изменения и нововведения в области бухгалтерского учета связаны с формированием системы соответствующей и складывающейся у нас сегодня модели хозяйствования с учетом новых требований рыночной экономики.

В качестве такого ориентира выбраны принципы, содержащиеся в системе Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), как наиболее адекватно отражающей потребности рыночной экономики.

Поэтому любая страна, ставя задачу реформирования бухгалтерского учета, должна добиться того, чтобы бухгалтерская информация могла быть использована не только на внутреннем рынке, но и на международном уровне.

#### Литература

1. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: Учебник-2-е изд., перераб. и доп.-М.: ИНФРА-М,2008.-720с.

2. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации утвержден Приказом Министерства финансов РФ от 31.10.2000 № 94н (в ред. от 07.05.2003 № 38н)

УДК 657.6(075.8):ББК 65.053я73

*Э.Н. Насрулаева, студентка 652 группы ВГМХА  
Научный руководитель – к.э.н, доцент кафедры бухгалтерского учета  
и аудита С.Г. Голубева.*

## **Аудит основных средств в СХПК «Ильюшинский»**

С основными средствами как объектом учета связаны многие проблемы современной российской экономики: недостаточная конкурентоспособность продукции в связи с чрезмерным физическим и моральным износом оборудования, незагрузка производственных мощностей, необоснованное дробление имущественных комплексов, низкие фондоотдача и инвестиционная активность, недостаточно реальная оценка активов, завышенная налоговая нагрузка при избыточном имуществе. Усиливается влияние учета основных средств, как на финансовое состояние субъектов хозяйствования, так и на качество представляемой ими отчетности. Поэтому основные средства в настоящих условиях становятся для многих организаций весьма существенным объектом аудита. Так и в СХПК «Ильюшинский» основные средства составляют более половины всех активов, что говорит о важности их правильного учета.

Целью данной статьи является проверка соответствия применяемого СХПК «Ильюшинским» порядка учета и налогообложения, наличия, движения и использования основных средств требованиям нормативных актов, действовавших в проверяемом периоде с целью выражения мнения о достоверности объекта аудита во всех существенных аспектах.

Учет основных средств на предприятии ведется в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01, утвержденным Приказом Минфина России от 30.03.2001 № 26н (с изм. и доп. от 27.11.2006) и Методическими указаниями по бухгалтерскому учету основных средств, утвержденными приказом Минфина России от 13.10.03 г. № 91н. Основными нормативными актами по аудиту являются: Федеральный закон от 30.12.2008 N 307-ФЗ "Об аудиторской деятельности" (принят ГД ФС РФ 24.12.2008), Постановление Правительства РФ от 23.09.2002 N 696 (с изменениями на 27 января 2011 года) "Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности".

Аудиторская деятельность (аудиторские услуги) - деятельность по проведению аудита и оказанию сопутствующих аудиту услуг, осуществляемая аудиторскими организациями, индивидуальными аудиторами.



Аудит - независимая проверка бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица в целях выражения мнения о достоверности такой отчетности.

Основные процедуры планирования аудиторской проверки представлены на рис. 1 «Процедуры планирования аудита».

В СХПК «Ильюшинский» основные средства составляют более половины всех активов, правильность учета основных средств влияет как на финансовое состояние субъектов хозяйствования, так и на качество представляемой ими отчетности. Информация о нормах учета содержится в нормативных актах. Источниками информации для аудита являются первичные документы, регистры, отчетность СХПК «Ильюшинский» за 2011 год, в которых находим информацию, как фактически организован учет. Чтобы решить, как именно проводить аудит, рассматриваем несколько методик и на их основе разрабатываем свою. Отражением методики аудита является план и программа аудита, которые содержат перечень процедур аудита.

В нашем случае проверяется: применяются ли декларированные в учетной политике способы ведения бухгалтерского и налогового учета основных средств; правильно ли организован учет основных средств; правильно ли проводятся инвентаризации основных средств и учитываются результаты их проведения; правильно ли учитываются операции по поступлению основных средств, правильно ли учитываются операции по поступлению основных средств, по строительству объектов основных средств, по начислению амортизации основных средств, по переоценке основных средств, по консервации основных средств, по ремонту основных средств, по реконструкции и модернизации основных средств, по выбытию основных средств; правильность налогообложения основных средств; наличие в документах всех необходимых реквизитов и т.д.

СХПК не отвечает критериям обязательного аудита, следовательно, аудит инициативный. Независимость аудитора, аудиторской фирмы от аудируемого лица доказана. В ходе предварительного знакомства получаем информацию об ответственных лицах, реквизитах организации, общую информацию об организации. Формируются выводы об объеме работ, количестве занятых в проверке человек, сроки выполнения, понимании клиентом цели аудиторской проверки, его готовности предоставить всю необходимую документацию. Чтобы определить уровень аудиторского риска проводится тест эффективности системы внутреннего контроля. Он включает в себя оценку эффективности бухгалтерского учета, надежности контрольной среды, надежности и риска средств контроля.

Оценочным методом определяем, что уровень неотъемлемого риска и риска средств контроля средний, соответственно и риск не обнаружения средний, что дает право выборочно проводить проверку остатков по счетам или хозяйственных операций.

Расчет уровня существенности (предельное значение ошибки для достоверной финансовой бухгалтерской отчетности) проводился дедуктивным методом. Его уровень для статьи основные средства составил 1801 тыс. руб.



Рис.1 – Процедуры планирования аудита

Таблица 1 – Выявленные нарушения и рекомендации по их устранению

Нарушения:	Рекомендации:
Учетная политика не раскрывает некоторых существенных методов учета основных средств.	Дополнить учетную политику, разъяснить: определение срока полезного использования по объектам, бывшим в эксплуатации; распределения затрат по амортизации; порядок выделения инвентарных объектов.
В массовом порядке не соблюдается порядок обозначения на объектах инвентарных номеров. Инвентарные номера имеются лишь на старых объектах, а на новые - № не наносят.	Необходимо наносить инвентарные номера на все приобретаемые объекты основных средств, так как это позволяет улучшить наблюдение и учет за сохранностью ОС.
Недостачи, выявленные при инвентаризации относят прямо на расходы, а не на виновное лицо.	Для правильности учета необходимо относить недостачи на виновные лица (счет 73) как это предусмотрено в ФЗ «О бухгалтерском учете».
Неправильное оформление первичных документов: - отсутствие необходимых реквизитов, сведений - несоставление дефектной ведомости на ремонт при ремонте - не всегда есть основание для проведения операции (необходимо составлять приказ на списание) - на местах нахождения основных средств не ведут инвентарных карточек или инвентарных списков основных средств, - применение первичных документов не по назначению	- при оформлении первичных документов руководствоваться п.2 ст. 9 ФЗ «О бухгалтерском учете», - заполнять все необходимые реквизиты (в актах на перевод, актах о приеме-передаче, списании – подписи ответственных лиц, в инвентарной карточке - сведения о ремонте, модернизации, реконструкции, акта на списание – заполнять таблицы 3,4,5) - вести на местах инвентарные карточки или инвентарные списки основных средств - при списании объектов основных средств необходим приказ руководителя на списание - применение документов основных средств строго по назначению (оформление с помощью него того типа операций, для которого он предназначен) - при оформлении результатов инвентаризаций использовать либо унифицированные первичные документы, или неунифицированные, но включать в них все необходимые реквизиты.

Количественные отклонения сравниваются с рассчитанным уровнем существенности. Выявленные отклонения в ходе процедур аудита могут быть также качественными. Общая сумма выявленных отклонений не превысила уровень существенности, в связи, с чем сделан вывод о достоверности отчетности по основным средствам, т.е. высказано немодифицированное мнение. Этот вывод не является аудиторским заключением, так как при нем проводят аудит отчетности в целом, а не отдельных участков.

В ходе аудита были выявлены некоторые нарушения в учете и отчетности основных средств в СХПК «Ильюшинский». В связи с этим со стороны аудитора, проводившего проверку данного участка учета, были предложены определенные пути совершенствования с целью устранения недочетов (табл. 1).

#### Литература

1. Годовая финансовая отчетность СХПК «Ильюшинский».
2. Учетная политика СХПК «Ильюшинский».
3. Федеральный закон от 30.12.2008 N 307-ФЗ "Об аудиторской деятельности" (принят ГД ФС РФ 24.12.2008),

4. Постановление Правительства РФ от 23.09.2002 N 696 (с изменениями на 27 января 2011 года) "Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности".

УДК 657.47

**Т.А. Нечаева**, студентка 642 группы ВГМХА

*Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита М.А. Баскова*

## **Анализ себестоимости молока в ООО «Прожектор» Вологодского района**

В современных условиях каждое предприятие стремится к повышению эффективности деятельности. В условиях перехода к рыночной экономике себестоимость продукции является важнейшим показателем производственно- хозяйственной деятельности предприятия. Исчисление этого показателя необходимо для оценки выполнения плана по данному показателю и его динамики; определения рентабельности производства и отдельных видов продукции; выявления резервов снижения себестоимости продукции.

Управление себестоимостью продукции предприятий – планомерный процесс формирования затрат на производство всей продукции и себестоимости отдельных изделий, контроль за выполнением заданий по снижению себестоимости продукции, выявление резервов ее снижения. Основными элементами системы управления себестоимостью продукции являются прогнозирование и планирование, нормирование затрат, учет и калькулирование, анализ и контроль за себестоимостью.

Целью работы является проведение анализа себестоимости основного вида продукции ООО «Прожектор» – молока.

Себестоимость продукции – это стоимостная оценка используемых в процессе производства продукции природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных средств, трудовых ресурсов, а также других затрат, необходимых для производства и реализации продукции.

Проведем анализ затрат по статьям.

Базой распределения ОПР и ОХР является заработная плата основных производственных рабочих с отчислениями.

Из табл.1 видно, что фактически в 2010 году, по сравнению с планом затраты на молоко увеличились на 3828 тыс. руб. это произошло за счет увеличения оплаты труда с отчислениями на 15,32% или на 1199,6 тыс. руб., увеличения затрат на работы и услуги на 21,92% (1292,4 тыс. руб.) и увеличения ОПР и ОХР на 1279,3 тыс. руб.

Таблица 1 – Структура затрат по молоку по статьям за 2010 год, тыс. руб.

№	затраты	план	факт	Отклонения +/-	В % к плану
1	оплата труда с отчислениями	7830	9029,6	1199,6	115,32
2	средства защиты животных	270	76,6	-193,4	28,37
3	корма	18988,2	19385,6	397,4	102,09

4	работы и услуги	5895	7187,4	1292,4	121,92
5	нефтепродукты	7,2	12,8	5,6	177,78
6	содержание основных средств	3690	3693,7	3,7	100,10
7	Прочие расходы	612	455,4	-156,6	74,41
8	ОПР и ОХР	4305,6	5584,9	1279,3	129,71
7	Итого	41598	45426	3828	109,20

Большой удельный вес в себестоимости продукции животноводства занимают расходы на корма. Сумма затрат по этой статье зависит в первую очередь от эффективности использования кормов (расхода кормов на 1ц продукции) их стоимости, влияние которых можно установить способом абсолютных разниц.

Таблица 2 – Анализ затрат на корма, тыс. руб.

Показатели	план	факт	отклонения	2010/2009 гг., %
корма	35702	32439	-3263	90,86
в т.ч.				
собственного производства	16937	29515	12578	174,26
покупные	18765	2924	-15841	15,58

Анализ показал, что фактические расходы на корма снизились на 3263 тыс. руб. за счет того, что увеличилось производство собственных кормов на 12578 тыс. руб. и снизились покупные корма на 15841 тыс. руб. Что является положительным для предприятия (табл.2).

Таблица 3 – Расчет влияния факторов первого порядка на изменение суммы затрат по статье «Корма» ООО «Прожектор» в 2010 году

Вид продукции	Кол-во затраченных кормов на 1 ц продукции, к.ед.		Стоимость 1 к.ед., руб.		Сумма затрат по статье на 1 ц продукции, руб.		Изменение, руб.		
	План 2010 г.	Факт 2010 г.	План 2010 г.	Факт 2010 г.	План 2010 г.	Факт 2010 г.	Всего	В том числе за счет	
								Кол-ва кормов	Стоимости кормов
Молоко	1,08	1,31	469,59	383,97	507,16	503,00	195,87	108,01	87,86

$$\text{Сумма затрат}_0 = \text{кол-во}_0 * \text{стоимость}_0 = 1,08 * 469,59 = 507,16$$

$$\text{Сумма затрат}_1 = \text{кол-во}_1 * \text{стоимость}_1 = 1,31 * 383,97 = 503,00$$

$$\text{Изменение} = 503,00 - 507,16 = -4,16$$

В том числе за счет:

$$\text{Сумма затрат}_{\text{кол-во}} = \Delta \text{кол-во} * \text{стоимость}_0 = 0,23 * 469,59 = 108,01$$

$$\text{Сумма затрат}_{\text{ст-ть}} = \text{кол-во}_1 * \Delta \text{стоимость} = 1,31 * (-85,62) = -112,16$$

В ООО «Прожектор» перерасход ресурсов произошел как за счет снижения эффективности использования кормов на 108,01 тыс. руб., так и за счет снижения из стоимости на 112,16 тыс. руб.

Таблица 4 – Расчет влияния структуры кормов на среднюю себестоимость 1 к. ед.

Вид кормов	Корма	Ст-ть 1	Уд. вес кормов	изменение ср.
------------	-------	---------	----------------	---------------

	план	факт	к. ед., руб.		отклонения	ст-ти 1 к. ед, руб	
			план	факт			
концентраты	2169,8	2069,1	7,75	86,62	46,69	-39,92	-3,0939
Сочные	152	1767,3	0,063	6,07	39,88	33,82	0,0213
Грубые	53,7	268	1,02	2,14	6,05	3,90	0,0398
Зеленые	129,6	326,8	0,053	5,17	7,37	2,20	0,0012
Итого	2505,1	4431,2		100	100	0,00	-3,0316

Так как снизился удельный вес дорогих кормов, таких как концентраты и увеличился удельный вес более дешевых сочных кормов, то себестоимость молока за счет такой статьи, как «Корма» снизилась на 3,97 руб. (1.31\*-3,0316)

Определение резервов снижения себестоимости молока ООО «Прожектор»

1. Основными источниками резервов снижения себестоимости молока является увеличение производства молока за счет роста поголовья коров.

У предприятия имеется 5 животноводческих ферм по 200 скотомест на каждой, следовательно, общее число скотомест составляет 1000. однако основное стадо, от которого ООО «Прожектор» получает молоко, 816 голов КРС. Поэтому для увеличения производства молока предприятие может использовать дополнительно как минимум 179 скотомест для содержания коров на фермах (5 скотомест – по 1 скотоместу на ферму - должны быть свободными на случай форс-мажорных обстоятельств)

Таблица 5 – Увеличение производства молока за счет роста поголовья коров.

Показатели	Фактическое	Возможное
Поголовье, гол (П)	816	995
Удой на 1 фуражную корову, ц (Уд)	43,57	43,57
Валовой надой, ц (ВН)	33798	41597
Резерв увеличения надоя молока $(P \uparrow ВН)_{\text{поголовья}}$ , ц	-	7799,03

$$(P \uparrow ВН)_{\text{поголовья}} = (P_{\text{возм}} - P_{\text{факт}}) * Уд_{\text{факт}} = (995 - 816) * 43,57 = 7799,03 \text{ ц.}$$

Таким образом, за счет увеличения поголовья в ООО «Прожектор» на 179 голов можно получить дополнительно 7799,03 ц молока в год.

2. Увеличение производства молока за счет повышения уровня кормления.

Таблица 7 - Увеличение производства молока за счет повышения уровня кормления.

Показатели	Фактическое	Возможное
Поголовье, гол (П)	816	995
Расход кормов на 1 корову, ц к.ед.(РК)	68,33	73,0
Удой на 1 фуражную корову, ц (Уд)	43,57	43,57
Фактическая окупаемость кормов (выход молока на 1 ц к.ед.)(Окуп)*	0,64	0,59
Резерв увеличения надоя молока $(P \uparrow ВН)_{\text{расхода кормов}}$ , ц	-	2973,86
Фактический валовой надой, ц	33798	36771,86

В среднем в ООО «Прожектор» расход кормов в пересчете на кормовые единицы составляет 57,9 ц к.ед. в год, при чем это не максимальный размер, который может быть достигнут в хозяйстве. Расход кормов в к.ед. может быть увеличен за счет повышения качества производимых кормов, за счет увеличения в рационе питания доли концентрированных кормов, что является возможным для предприятия.

Расход кормов на 1 корову составляет  $43,57/305 \text{ дн} = 0,1429$  ц/день

Расход кормов на 1 ц молока = 1,31 ц к.ед.

$1,31 * 0,1429 = 0,1872$  расход кормов на 1 корову в день.

$0,1872 * 365 = 68,33$  ц к.ед фактический расход кормов на 1 корову в год.

Расход кормов на 1 ц молока = 1,4 ц к.ед.

$1,4 * 0,1429 = 0,2$  расход кормов на 1 корову в день.

$0,2 * 365 = 73,0$  ц к.ед фактический расход кормов на 1 корову в год

Окуп<sub>факт</sub> (выход молока на 1 ц к.ед.) =  $У_{\text{дфакт}} / Р_{\text{Кфакт}} = 43,57 / 68,33 = 0,64$

$(P \uparrow VH)_{\text{расхода кормов}} = (Р_{\text{Квозм}} - Р_{\text{Кфакт}}) * \text{Окуп}_{\text{факт}} * П_{\text{возм}} =$

$(73,0 - 68,33) * 0,64 * 995 = 2973,86$  ц

За счет увеличения расхода кормов на 1 корову на 1,85% возможно увеличить производство молока на 7799,03 ц в год.

3. Резерв увеличения производства молока за счет сокращения сервис-периода и сухостойного периода.

Сервис-период – это период от отела коровы до последующего ее оплодотворения.

Сухостойный период – время от окончания лактации стельной коровы до следующего отела.

Сухостойный и сервис-периоды – это время, когда коровы не доятся, то есть от них не получают молоко. В хозяйстве среднее время сервис-периода составляет 85 дней, а сухостойного – 68 дней. По зоотехническим нормам минимальные сроки этих периодов составляют 80 и 60 дней соответственно. Данный разрыв между фактическим и нормативным показателями можно объяснить тем, что на фермах нет четкого отслеживания запуска коров в данные периоды, поэтому операторы машинного доения в целях сокращения своей работы могут раньше на (5-8 дней) отправлять коров в запуск.

Тогда резерв увеличения производства молока за счет сокращения сервис-периода можно найти по формуле:

$(P \uparrow VH)_{\text{сервис-периода}} = (\text{Сервис-период}_{\text{факт}} - \text{Сервис-период}_{\text{возм}}) * У_{\text{дсуточный}} * П_{\text{возм}}$ ,  
где  $У_{\text{дсуточный}} = \text{Удой на 1 корову в год} / 365 \text{ дней}$ ;  $У_{\text{дсуточный}} = 43,57 / 365 = 0,119$  ц

$(P \uparrow VH)_{\text{сервис-периода}} = (85 - 80) * 0,119 * 995 = 592,03$  ц

$(P \uparrow VH)_{\text{сервис-периода}} =$

$(\text{Сухостойный период}_{\text{факт}} - \text{Сухостойный период}_{\text{возм}}) * У_{\text{дсуточный}} * П_{\text{возм}}$ ,

$(P \uparrow VH)_{\text{сервис-периода}} = (68 - 60) * 0,119 * 995 = 947,24$  ц

Общий резерв производства молока за счет осуществления всех вышеперечисленных мероприятий может составить 12312,16 ц молока (2973,86 + 7799,03 + 592,03 + 947,24).

Таблица 8– Резерв снижения себестоимости за счёт увеличения производства молока

Вид продукции	Р↑производства, ц	Факт. с/с 1 ц продукции, руб	Р↑производства в оценке по себестоимости, тыс.руб.	Удельный вес условно постоянных затрат в структуре себестоимости %	Сумма затрат на дополнительную продукцию тыс.руб.	Р↓ с/с, руб.
	1	2	3=1x2	4	5=1x2x(100-гр4):100	6=3-5
Молоко	7799,03	1178,41	9190,45	17,48	7584,96	1606,49

Увеличение производства молока на 7799,03 ц позволит хозяйству снизить общую сумму себестоимости молока на 1606,49 тыс. рублей, при этом резерв снижения себестоимости 1 ц молока составит 206 рублей (1606,49/7799,03)

Учитывая тот факт, что уровень товарности молока в ООО «Прожектор» составляет 63%, с увеличением производства молока на 7799,03 ц и увеличится и объём реализованной продукции на 4913,4 ц (7799,03 x 63%).

Уменьшив выявленный резерв снижения себестоимости 1 ц молока на возможный объём реализации определим резерв увеличения прибыли за счёт снижения себестоимости молока в хозяйстве.

Таблица 9– Резерв увеличения суммы прибыли за счёт снижения себестоимости молока

Вид продукции	Резерв в снижение себестоимости 1 ц молока, руб.	Возможный объём реализации молока, ц	Резерв увеличения суммы прибыли тыс.руб.
Молоко	206	4913,4	1012,16

Таким образом, резервы увеличения производства молока и снижение его себестоимости позволит хозяйству сократить убыток от реализации молока на 1012,16 тыс. рублей.

Проанализировав хозяйственную деятельность ООО «Прожектор», и в частности, себестоимость основного вида продукции – молока, можно сделать следующие выводы:

Для эффективной работы предприятия необходимо увеличивать объём производства молока. Для этого можно предложить следующие мероприятия:

1. увеличить площади земельных угодий и пастбищ для производства высококачественных кормов.

2. Провести анализ кормовой базы, который предполагает изучение следующих вопросов:

- Кормообеспеченность предприятия.
- Нормы кормления.
- Структура кормления.
- Полноценность кормления.
- Эффективность использования кормов.

3. Необходимо учесть следующие биологические особенности: сухостойный и сервис-периоды. В хозяйстве среднее время сервис-периода со-



ставляет 85 дней, а сухостойного-68 дней. По зоотехническим нормам минимальные сроки этих периодов составляют 80 и 60 дней соответственно. Необходимо четко отслеживать запуск коров в данные периоды и, поэтому операторы машинного доения могут раньше на (5-8 дней) отправлять коров в запуск. В этом случае предприятие получит дополнительно 1539,27 ц молока.

4. При анализе обеспеченности помещениями в ООО «Прожектор» было выявлено 179 свободных ското-мест, а, следовательно, можно увеличить надой на 7799,03 ц молока в год.

Эти места можно использовать для покупки и выращивания высокопродуктивных пород молочного скота. В молочном скотоводстве скот делится на следующие классы: элита-рекорд, элита, 1-й класс, 2-й класс и неклассные. Высокопородный скот (элита-рекорд, элита) дают в 1,5-1,8 раза больше продукции.

5. В условиях интенсификации сельскохозяйственного производства можно находить резерв увеличения молока не только за счет увеличения численности коров, но и за счет изменения структуры стада.

Структура стада – это процентное отношение отдельных половозрастных групп скота к общему поголовью данного вида. По КРС главным показателем в структуре стада является удельный вес коров. По научно обоснованным данным на сельскохозяйственных предприятиях молочного направления коровы должны составлять 60%.

В целом ООО «Прожектор» может увеличить валовой надой молока на 12312,16 ц.

#### Литература

1. [www.books4study.info](http://www.books4study.info) – Формирование себестоимости продукции А.А.Кузнецова.

3. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: учеб. пособие / Г. В.Савицкая. – 6-е изд., стер. – Мн. : Новое знание, 2006. – 652 с.

УДК 657.421.003.13(470.12)

**Н.Б. Петухова, Т.Д. Маринич**, студентки 642 группы ВГМХА  
*Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита М.А. Баскова*

### **Анализ эффективности использования основных средств в Вагонном ремонтном депо, г. Вологда**

Рыночные отношения повышают ответственность и самостоятельность предприятий в выработке и принятии управленческих решений по обеспечению их эффективной работы.

В современных экономических условиях эффективное функционирование предприятия любой организационно-правовой формы вне зависимости от видов деятельности является обязательным условием его существования, и лишь наиболее эффективное использование всех экономических ресурсов, в

том числе и средств труда, дает возможность предприятию выдерживать острую конкуренцию.

Основных средства - денежные средства, вложенные в совокупность материально-вещественных ценностей, относящихся к средствам труда, используемым в течение нескольких производственных циклов и переносящих свою стоимость на стоимость готовой продукции в виде амортизации. Грамотный учет и анализ основных средств, внимательное отношение к этому направлению в учетной работе является очень важным аспектом в работе бухгалтера. В этом и заключается актуальность данной темы исследования, так как объекты основных средств составляют основу любого производства, в процессе которого создается продукция, оказываются работы и выполняются услуги. Они занимают наибольший удельный вес в общей сумме основного капитала хозяйствующего субъекта. От количества, стоимости, качественного состояния, эффективности использования основных фондов во многом зависят конечные результаты деятельности хозяйствующего субъекта.

Цель работы - проведение анализа эффективности использования основных средств предприятия.

Объектом исследования является Вагонное ремонтное депо, г. Вологда.

Анализ основных средств начинаем с анализа их динамики и структуры. В состав основных средств Вагонного ремонтного депо входят здания, сооружения, машины и оборудование, транспортные средства, инвентарь производственный и хозяйственный.

Рассмотрим структуру основных средств за 2009 и 2010 год на рис.1. Структура основных средств показывает, какой удельный вес занимает каждая группа в общей совокупности основных средств.



Рис. 1 Структура основных средств отделения дороги

Основная доля стоимости основных средств по сравнению с другими группами приходится на группу машины и оборудование, в 2009 году они составляют 69,3 % и в 2010 году 76,8 %. Увеличение по этой статье про-

изошло за счет покупки вычислительной техники, которая за последние годы поступает на отделение в больших объемах. Другие группы основных средств значительного изменения не претерпели.

Состояние основных средств отделения дороги можно оценить коэффициентами износа и годности. Основные средства отделения дороги по состоянию на 01.01.2010 год имели износ 52,00 %, т.е. прослужили более 1/2 нормативного срока службы. Тем не менее, износ основных средств (коэффициент износа) в 2010г. по сравнению с 2009г. снизился на 9,22 % и составил 42,78%. На эту же величину, соответственно, повысился коэффициент годности основных средств. Причинами изменения коэффициентов износа и годности является движение основных средств за год и начисление амортизации, в частности покупка новых машин и оборудования, транспортных средств и инвентаря. Переоценки основных средств, проводимые на предприятии, существенного влияния на изменение коэффициентов износа и годности не оказывают.

Рассмотрим движение основных средств отделения дороги по видам (табл.1).

Коэффициент поступления (К<sub>пост</sub>) определяется как отношение стоимости основных фондов (О<sub>пост</sub>) поступивших в отчетном году к их стоимости на конец года (О<sub>кг</sub>):

$$K_{\text{пост}} = \frac{O_{\text{пост}} * 100}{O_{\text{кг}}} = \frac{57973 * 100}{176637} = 32,82 \%$$

Таблица 1 - Движение основных средств отделения дороги по видам за 2010 год.

Наименование	Наличие на начало года	Поступило	Выбыло	Наличие на конец года
Здания	3609	-	-	3609
Сооружения	309	-	-	309
Машины и оборудование	87473	55528	7297	135704
Транспортные средства	33823	2207	270	35760
Инвентарь производственный и хозяйственный	1027	238	10	1255
Всего	126241	57973	7577	176637

Основные средства отделения дороги в течение отчетного периода обновились на 32,82 %. т.к. коэффициент поступления численно равен коэффициенту обновления.

Коэффициент выбытия (К<sub>выб</sub>) рассчитывается как отношение стоимости основных фондов выбывших в отчетном году (О<sub>в</sub>) к их стоимости на начало года (О<sub>нг</sub>):

$$K_{\text{выб}} = \frac{O_v * 100}{O_{нг}} = \frac{7577 * 100}{126241} = 6,0\%$$

Соотношение коэффициентов выбытия и ввода показывает долю новых основных фондов, идущую на простое их воспроизводство.

Эффективность использования основных фондов отделения дороги можно оценить по показателям фондоотдачи, фондоемкости и фондовооруженности.

Эти показатели определяют сопоставлением результатов объема производства - объема продукции (перевозок) в натуральном или стоимостном выражении - со среднегодовой стоимостью основных фондов, участвующих в процессе производства.

Показатели эффективности использования стоимости основных фондов приведены в табл.2.

Анализ показателей эффективности использования основных фондов отделения дороги показал, что фондоемкость в 2010 году составляет 0,54, т.е 54 коп. среднегодовой стоимости основных средств необходимо привлечь на 1 руб. стоимости приведенных ткм. Фондовооруженность на 1 работающего увеличилась на 134,83 тыс. руб. или на 8,12 %. Это произошло из за уменьшения численности на 1577 человек или на 10,2 %.

Анализируя фондоотдачу можно сделать вывод, что ее повышение на 2,76 % (в активной части стоимости основных производственных фондов на 0,92 %) вызвано уменьшением в 2010 г. по сравнению с 2009 г. среднегодовой стоимости основных фондов на 739958 тыс. руб. или 2,9 %. Повышение фондоотдачи положительно влияет на работу отделения дороги в целом.

Таблица 2 - Показатели эффективности использования основных фондов отделения дороги

Показатель	2009 г.	2010 г.	Изменения, +/-	2010 г. в % к 2009 г.
Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	25750598	25010640	-739958	97,1
в т. ч. активной части	7188660	7113154	-75506	98,9
Объем перевозок, млн. приведенных ткм.	46735,5	46724,3	-11,2	99,9
Контингент, чел.	15509	13932	-1577	89,8
Фондоотдача с 1 руб. стоимости основных производственных фондов приведенной продукции, т-км/руб.	1,81	1,86	0,05	102,76
Фондоотдача с 1 руб. стоимости активной части основных производственных фондов приведенной продукции, т-км/руб.	6,50	6,56	0,06	100,92
Фондоемкость на 1 руб. приведенных ткм	0,55	0,54	-0,01	98,18
Фондовооруженность, тыс. руб. на 1 чел.	1660,36	1795,19	134,83	108,12

При эффективном использовании основных средств снижается потребность в них, что ведет к экономии, то есть минимизации затрат, а это в конечном итоге влияет на повышение уровня рентабельности.

В качестве основных направлений совершенствования учета и повышения экономической эффективности использования основных средств в Вагонном ремонтном депо можно ввести следующие:

- заменить морально и физически устаревшие основные средства;
- произвести ремонт зданий и сооружений;
- производить текущий ремонт основных средств;
- более интенсивно использовать оборудование;
- направлять работников на курсы повышения квалификации, которые обеспечивают более эффективное и бережное обращение с оборудованием.

#### Литература

1. Канке А.А., Кошечкина И.П. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. – 2-е изд., испр. и доп. – М.:ИД «ФОРУМ»:ИНФРА-М, 2007

2. [cfin.ru](http://cfin.ru) – сайт «Корпоративный менеджмент», автор Чернов В. А. "Анализ финансового состояния организации"

УДК 657.21.005 (470.12)

**О.Б. Потёминская**, студентка 642 группы ВГМХА

*Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита А.Л. Михайловская*

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности ЗАО «Австрофор»

В условиях развивающейся рыночной экономики практически для всех коммерческих предприятий стали актуальными вопросы эффективного управления дебиторской задолженностью. Существующая нестабильность экономической ситуации, неустойчивое финансовое состояние и неплатежеспособность многих предприятий и физических лиц, достаточно высокий уровень инфляции приводят к существенному увеличению рисков при продаже товаров, проведении работ, оказании услуг с отсрочкой платежа. [1]

Главная цель данной статьи – исследовать состояние учета дебиторской и кредиторской задолженности. Объектом исследования является торговое предприятие ЗАО «Австрофор» г. Вологды.

Дебиторская задолженность — это задолженность покупателей, заказчиков, заемщиков, подотчетных лиц и т.д., которую организация планирует получить в течение определенного периода времени. В составе дебиторской задолженности отражается также сумма авансов, выданных поставщикам и подрядчикам.

Кредиторская задолженность — денежные средства, временно привлеченные предприятием, фирмой, подлежащие возврату юридическим или фи-

зическим лицам, у которых они заимствованы и которым они не выплачены. К.З. в пределах действующих сроков оплаты счетов и обязательств считается естественной. К.З. составляют в основном неосуществленные платежи поставщикам за отгруженные товары, неоплаченные налоги, невыплаченная начисленная заработная плата, невнесенные страховые взносы, неоплаченные долги. [2]

Подробнее рассмотрим анализ структуры дебиторской задолженности на примере ЗАО «Австрофор» за 2008-2010 года.

Учет задолженностей на ЗАО «Австрофор» ведется на счетах 60, 62, 76, 70, 71, 73. Субконто представлено по каждому контрагенту и работнику. Предприятие старается вовремя погашать свои долги, выдавать заработную плату. Поэтому оно имеет положительную деловую репутацию.

На рисунке 1 видно: в 2010г. по сравнению с 2008г. дебиторская задолженность уменьшилась почти в 2,5 раза, в основном за счет уменьшения задолженности покупателей и заказчиков, удельный вес которых в общей структуре занимает 51%. Это означает, что покупатели и заказчики выполняют свои договорные обязательства в срок.

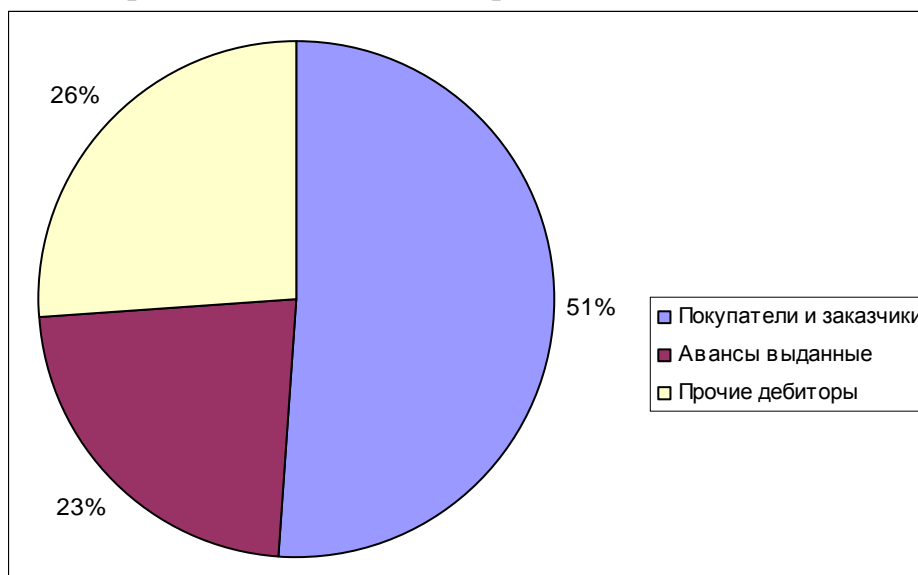


Рис. 1. - Структура дебиторской задолженности ЗАО «Австрофор» за 2008-2010гг.

Далее выявим, какую часть в задолженности покупателей и заказчиков занимают постоянные покупатели.

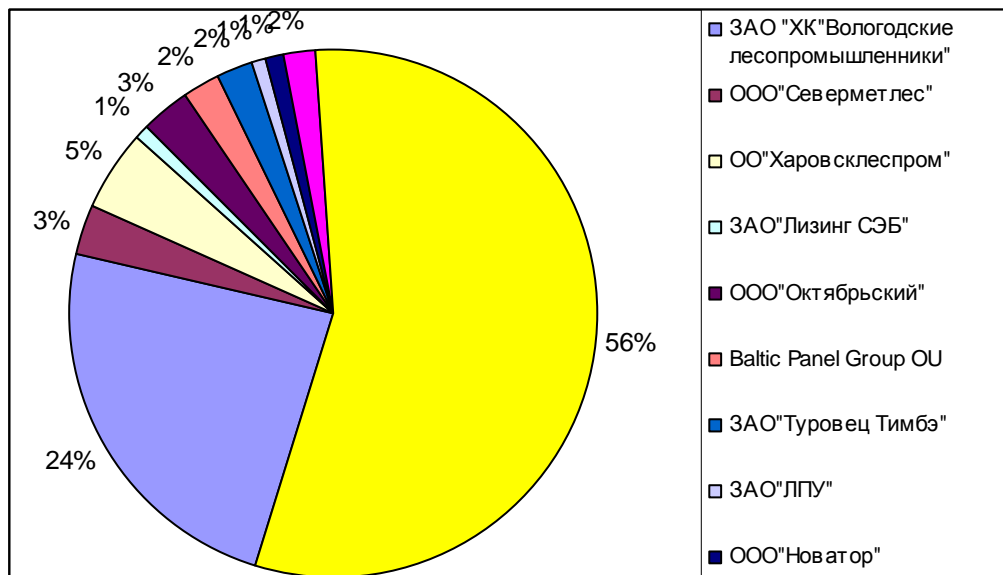


Рис. 2. – Структура задолженности покупателей и заказчиков ЗАО «Австрофор» на начало 2010 года

По рисунку 2 и 3 видно: самая большая сумма задолженности на начало года у ЗАО "ХК"Вологодские лесопромышленники – 24%. Самую маленькую задолженность на начало года имеет ООО"Новатор"- всего 2%, но к концу 2010 года они погашают свою задолженность полностью. На конец года появляется задолженность еще у семи предприятий. Тем не менее, за счет погашения долгов почти половины покупателей, дебиторская задолженность к концу 2010 года падает на 6,19%, при этом в структуре лидируют ООО «Верховажьелес» с долей 23%, второе место занимают «Вологодские лесопромышленники».

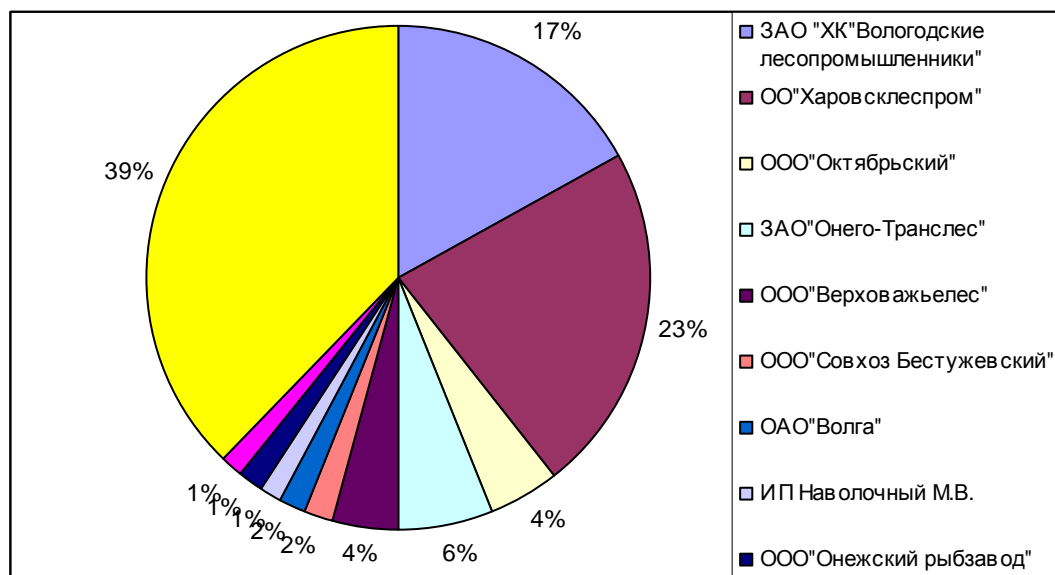


Рис. 3. – Структура задолженности покупателей и заказчиков ЗАО «Австрофор» на конец 2010 года

Анализ кредиторской задолженности начинаем с анализа состава и структуры кредиторской задолженности ЗАО «Австрофор».

Анализ данных рисунка 4 показал, что на предприятии увеличивается сумма кредитов и займов, задолженность по налогам и сборам и прочих кредиторов.

За период с 2008 по 2010гг. на предприятии также наблюдается спад долгосрочных обязательств, в основном за счет уменьшения суммы прочих обязательств (лизинга) для текущей деятельности. Наблюдается спад долгосрочных кредитов и займов. В структуре имущества предприятия доля долгосрочных обязательств на конец 2010г. занимает 16,77%. Доля краткосрочных обязательств -- 44,63%. Отсюда следует, что на ЗАО «Австрофор» доля собственных источников намного выше заемных средств.

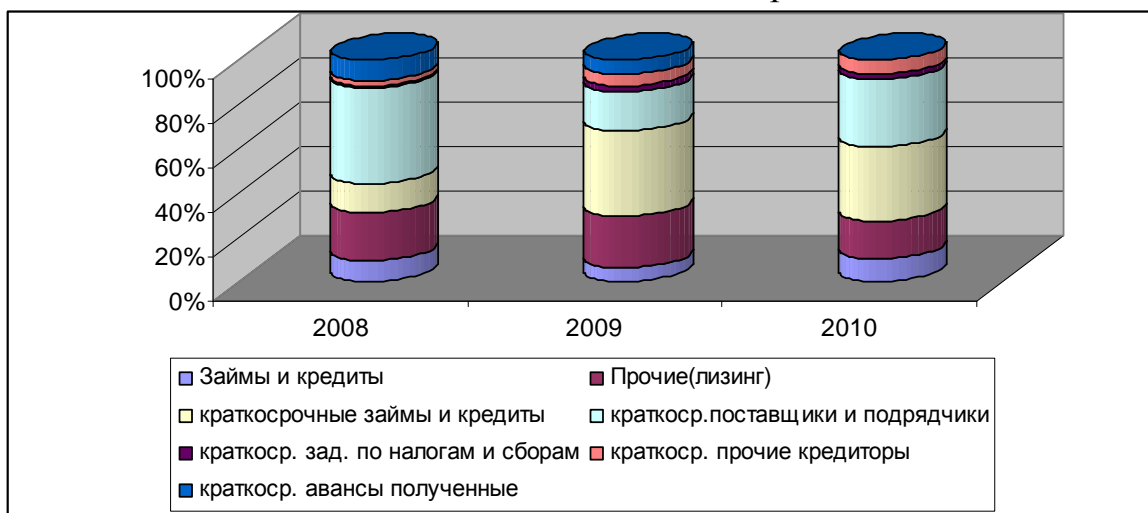


Рис. 4 - Структура кредиторской задолженности ЗАО «Австрофор» в 2008-2010гг.

Далее рассмотрим, какую часть в задолженности поставщиков и подрядчиков занимают постоянные поставщики.

На рисунках 5 и 6 видно: самая большая сумма задолженности на начало года у предприятия перед ЗАО "ХК"Вологодские лесопромышленники", но к концу года она снижалась на 3 %. Самая маленькая задолженность на начало года перед ООО"Монзенский ДОК"- всего 1%, но к концу года их задолженность полностью погашаена. На конец года появляется задолженность еще перед семи предприятиями, самая крупная из них перед ООО "Ресурс-В". составляет 5%. Отсюда следует небольшой рост кредиторской задолженности перед поставщиками и подрядчиками на 0,16%.



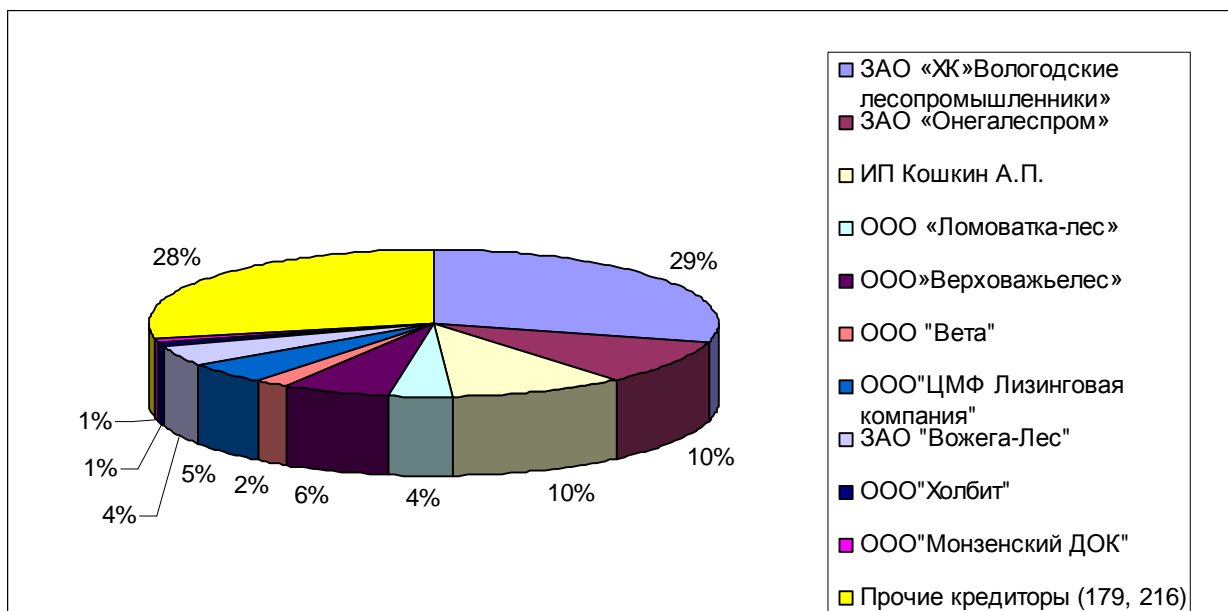


Рис. 5. – Структура кредиторской задолженности поставщикам и подрядчикам ЗАО «Австрофор» на начало 2010 года

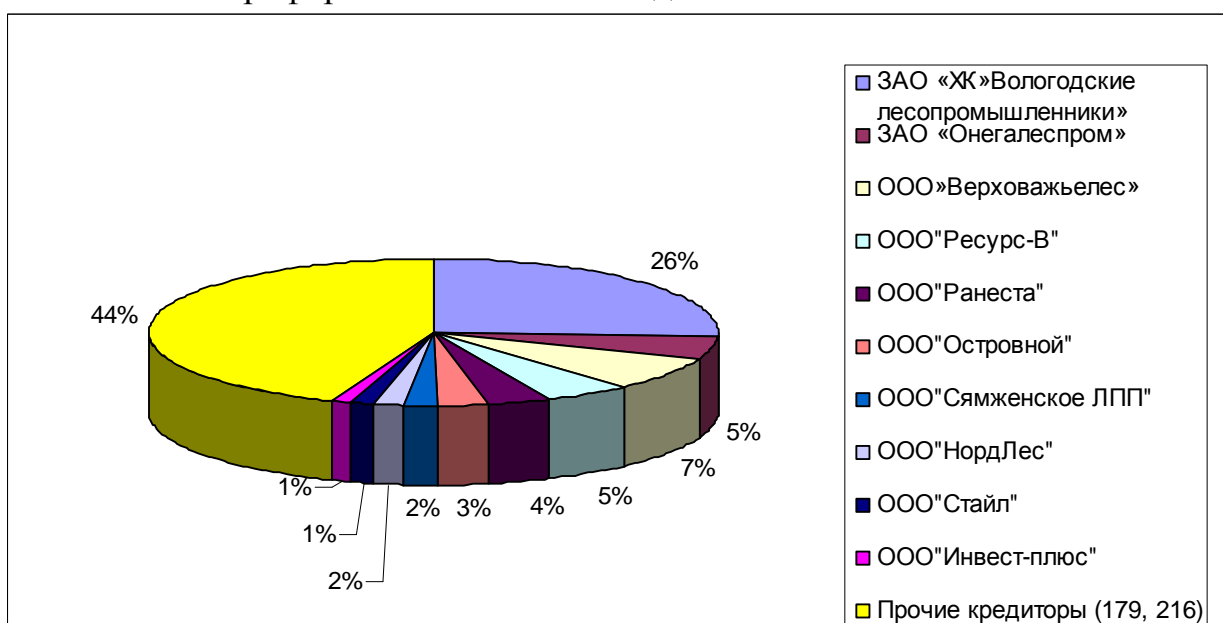


Рис. 6. – Структура кредиторской задолженности поставщикам и подрядчикам ЗАО «Австрофор» на конец 2010 года

В целом за три года наблюдается резкий скачек оборачиваемости задолженностей, в 2009 году по сравнению с 2008 годом дебиторская возросла в 29 раз, а кредиторская - в 36 раз. Зато в 2010 году оборачиваемость обеих задолженностей снизились до 3 раз. (Рис. 7)

В 2010г. ЗАО «Австрофор» не получило 0,02% долгов и этот процент, по сравнению с 2009г. увеличился на 0,17%. В 2009г. ЗАО «Австрофор» просрочило обязательств 0,01%, а в 2010 году просроченной кредиторской задолженности нет.

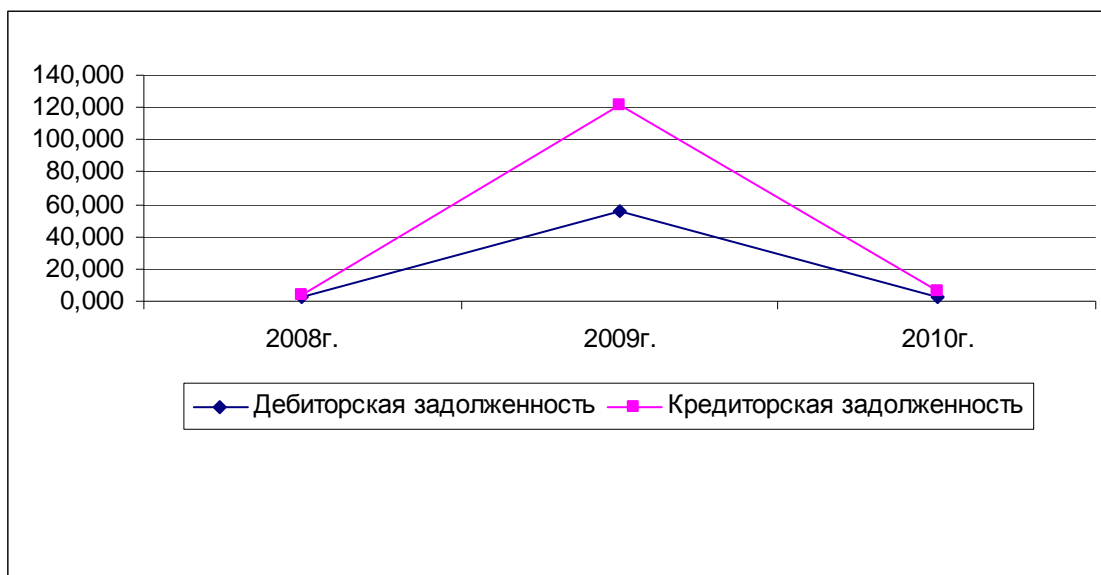


Рис. 7. – Оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженностей за три года, количество раз

В результате анализа на ЗАО «Австрофор» было выявлено: уменьшение дебиторской задолженности, что приводит к увеличению оборачиваемости капитала предприятия, росту его деловой активности, нет необходимости прибегать к платным заемным ресурсам для покрытия потребности в денежных средствах, а также к наращиванию кредиторской задолженности. В результате увеличивается прибыль и рентабельность предприятия, падает объем заемных обязательств и неплатежей.

Уменьшение кредиторской задолженности означает отток денежных средств, происходит оплата счетов и как следствие – уменьшение денежных средств. Это положительно влияет на имидж предприятия должника, увеличивает его кредитоспособность и его инвестиционную привлекательность.

Превышение дебиторской задолженности над кредиторской может привести к так называемому техническому банкротству. Это связано со значительным отвлечением средств предприятия из оборота и невозможностью гасить вовремя.

В структуре дебиторской и кредиторской задолженностей наибольший удельный вес занимают покупатели и заказчики, а именно ХК «Вологодские лесопромышленники» и ООО «Верховажьелес», а значит ЗАО «Австрофор» с доверием относится к этим организациям.

Организация имеет в 2009 г. просроченную дебиторскую (104 тыс.руб.) и кредиторскую (4 тыс.руб.) задолженности, а в 2010 году только дебиторскую - 10 тыс. руб. Просроченные долги и обязательства занимают очень маленький удельный вес в структуре оборотных активов и краткосрочных обязательств. Тем не менее коэффициент просроченной Дт задолженности имеет тенденцию к увеличению, это означает, что возрастает доля просроченной «дебиторки». Увеличение просроченной дебиторской задолженности ухудшает оборачиваемость денежных средств и уменьшает платежеспособность фирмы.

Оборачиваемость задолженностей оказалась максимальной в 2009 году, затем она резко снизилась. Это может быть связано с переходом компании к более мягкой политике взаимоотношений с клиентами, направленной на расширение доли рынка. Снижение оборачиваемости кредиторской задолженности может означать как проблемы с оплатой счетов, так и более эффективную организацию взаимоотношений с поставщиками, обеспечивающую более выгодный, отложенный график платежей и использующую кредиторскую задолженность как источник получения дешевых финансовых ресурсов.

ЗАО «Австрофор» ликвидное, рентабельное предприятие, не имеющее угрозу банкротства.

#### Литература:

1. Райзберг Б.А., Лозовский Л. Ш. Словарь экономических терминов, Айрис-Пресс, 2009 г.
2. glavbuh-info.ru – сайт «Главбух-инфо», автор Ольга Мишнева, «Анализ дебиторской и кредиторской задолженности»

УДК 65.012.45

**С.С. Репина**, студентка 652 группы ВГМХА  
Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры  
бухгалтерского учета и аудита Т.Г. Юренева

### **Операционный анализ деятельности СПК «Русь» Шекснинского района по производству молока**

Формирование и управление прибылью является основой предпринимательской деятельности, особенно, в рыночной экономике. Одним из достаточно простых и в то же время результативных методов анализа управления деятельностью предприятия является операционный (маржинальный, CVP) анализ.

Его сущность заключается в изучении соотношения объема продаж (выпуска продукции), себестоимости и прибыли на основе прогнозирования уровня этих величин при заданных ограничениях. Переменные затраты зависят от объёма производства, постоянные - остаются неизменными. CVP – анализ позволяет отыскать наиболее выгодное соотношение между переменными и постоянными затратами, ценой и объемом производства продукции.

Наглядно посмотреть, что даёт для управления операционный анализ, продемонстрируем на примере одного из хозяйств Шекснинского района – СПК «Русь», предметом анализа будет являться деятельность по производству молока за 2011 год.

Затраты на постоянные и переменные можно разделить аналитическим и математическими методами. Рассмотрев данные о затратах на молоко с 1995 года по 2011 год и выпущенном объёме продукции, попробуем применить метод максимального и минимального значения. Данные приведены в сопоставимый вид к 2011 году, для того чтобы устранить влияние инфляции.

Метод максимального и минимального значения, а так же метод наименьших квадратов основан на взаимосвязи затрат и объёма производства, которая выражается уравнением:  $Y = bx + a$ ,

где  $Y$  – затраты на выпуск объёма производства,

$x$  – объём производства

$a$  – постоянные затраты на весь объём производства,

$b$  – переменные затраты на единицу объёма производства.

Применив метод максимального и минимального значения, можно сделать вывод, что он не подходит для данного анализа, так как переменные затраты составляют 2, 354 тыс. руб. за ц молока, а постоянные получают величину отрицательной = - 22 388, 96 тыс. руб., причём составляя уравнение для разных лет,  $Y$  не равен затратам. Попробовав составить уравнение зависимости методом наименьших квадратов, результаты были примерно такими же. Переменные затраты равны 1,081тыс. руб на ц, а постоянные 147, 1663 тыс. руб. на 1 ц. Решая уравнение, подставляя полученные данные, так же не приходим к равенству. Поэтому можно сделать вывод, что взаимосвязи между затратами на производство молока и объёмом нет или она очень слабая. Затраты можно разделить только аналитическим способом.

Аналитическим методом затраты были разделены на постоянные и переменные. К постоянным были отнесены такие статьи затрат, как электроснабжение, теплоснабжение, освещение, услуги тракторов и др., к переменным – заработная плата производственных рабочих, корма и др.

Для расчёта показателей операционного анализа используем данные табл.1. Следует учесть, что в сельскохозяйственной организации не всё произведённое молоко реализуется покупателям, часть расходуется на внутрихозяйственные цели (на выпойку телятам), поэтому затраты для анализа взяты только в части реализованной продукции.

Таблица 1 – Исходные данные для операционного анализа.

№	Наименование показателя	Значение
1	Кол-во реализованной продукции, ц	25 928,00
2	Цена реализованной продукции за ед., руб.	1 774,26
3	Переменные затраты на ед., руб.	985,15
4	Постоянные затраты, руб.	15 276 129,62
5	Суммарные переменные затраты, руб.	25 542 870,38
6	Выручка от реализации, руб.	46 003 000,00
7	Прибыль от реализации, руб.	5 184 000,00

Расчитанные показатели анализа представлены в табл. 2.

Одним из основных показателей анализа является валовая маржа (маржинальный доход). Чем выше уровень маржинального дохода, тем быстрее возмещаются постоянные затраты. В 2011 году СПК «Русь» достаточно было получить выручку 20 460 тыс. руб. для покрытия постоянных затрат, ещё часть будет израсходована на покрытие переменных затрат. Если бы СПК «Русь» произвело 19 358,6 ц молока, то этого бы хватило, чтобы покрыть все

затраты предприятия на производство молока, но прибыль бы организация не получила. Данный объём производства - точка безубыточности, она показывает руководству критический объём продукции, который обязательно должен быть произведён, чтобы деятельность оставалась безубыточной. При изменении цен на рынке, можно руководствоваться таким показателем, как порог рентабельности. СПК «Русь» не будет безубыточно, если выручка от реализации составит 34 347 тыс. руб. Таким образом, данные показатели можно использовать при планировании объёмов производства, а так же для установления цены. Руководство в кризисные ситуации может выбирать средство достижения точки безубыточности: увеличение объёма производства или увеличение цены на товар.

Таблица 2 – Показатели маржинального анализа

№	Наименование показателя	Значение	Формула
1	Валовая маржа	20 460 129,62	Выручка - Пер. Затр.
2	Коэффициент валовой маржи	3,95	Валовая маржа/прибыль
3	Точка безубыточности	19 358,60	Пост. Затр. /К вал. Маржи
4	Запас финансовой прочности:		
5	В стоимостном выражении	11 655 818,24	Выручка-Порог рент-ти
6	В количественном выражении	6 569,40	V кр. - Vфакт.
7	В процентном выражении к выручке	25,34	(ЗФП/Выручка)*100
8	Операционный рычаг	3,95	Валовая маржа/Прибыль
9	Порог рентабельности	34 347 181,76	Пост Затр/К вал. Маржи

Когда СПК «Русь» получило достаточно выручки для покрытия всех затрат, оно начинает получать прибыль, появляется запас финансовой прочности. Его можно рассчитать в стоимостном, количественном и процентном соотношении. Это, по сути часть выручки предприятия (часть объёма производства или процент от выручки), которые предприятие может не получить (не произвести), и при этом деятельность останется безубыточной. В СПК «Русь» в 2011 году запас финансовой прочности составил 11 656 тыс. руб., 6659 ц молока или 25, 34% от выручки. На основании этих данных можно сделать вывод, что организация успешно функционирует, т.к. получает на ¼ часть выручки больше, чем необходимо для покрытия и постоянных, и переменных затрат.

Операционный рычаг показывает зависимость прибыли от изменения выручки. При изменении выручки на 1% прибыль в СПК «Русь» в 2011 году изменится на 3,9 % или на 205 тыс. руб. Сила влияния данного показателя зависит от соотношения постоянных и переменных затрат. Чем выше доля постоянных затрат, тем сильнее сила воздействия операционного рычага. СПК «Русь» целесообразно наращивать постоянные затраты, так как деятельность предприятия эффективна, следовательно, выручка будет возрастать более высокими темпами. Например, предприятие может приобрести новое оборудование, взять долгосрочный кредит и др.

Таким образом, анализ дает возможность, исходя из данных об объеме и структуре затрат установить экономически оправданные продажные цены и рациональную структуру затрат, выбрать стратегию развития предприятия. Данные для критического объема в современных условиях можно использовать в качестве инструмента для планирования, контроля и организации получения прибыли, исходя из имеющихся возможностей

На основе использования рассчитанных показателей можно грамотно управлять предприятием в условиях рынка и свободной конкуренции, они позволяют руководству добиваться решения сложнейших задач.

#### Литература

1. Карпова Т.П. Управленческий учет: Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 351 с.
2. <http://www.jourclub.ru/23/564/6/>

УДК 658.511(075.8)

**Т.Н. Свитцова**, студентка 642 группы ВГМХА

*Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита М.А. Баскова*

### **Анализ денежных потоков в Вагонном ремонтном депо, г. Вологда**

Все предприятия, осуществляя производственную и хозяйственную деятельность, вступают во взаимоотношения с другими предприятиями, организациями, учреждениями, работниками предприятия и отдельными лицами. Эти взаимоотношения основаны на различных денежных расчетах в процессе заготовления, производства и реализации продукции, работ или услуг.

Денежные средства на предприятиях могут находиться в форме наличных денег в кассе, храниться в банке на расчетных счетах, на специальных счетах, а также, использоваться в виде аккредитивов, лимитированных и других чеков.

Анализ и управление денежными средствами является одним из важнейших направлений деятельности главного бухгалтера. Оно включает в себя расчет времени обращения денежных средств (финансовый цикл), анализ денежного потока, его прогнозирование, определение оптимального уровня денежных средств, составление бюджетов денежных средств и т.п.

Цель управления денежными средствами состоит в том, чтобы инвестировать избыток денежных доходов для получения прибыли, но одновременно иметь их необходимую величину для выполнения обязательств по платежам и одновременного страхования на случай непредвиденных ситуаций. Чем более предсказуемы денежные потоки фирмы, тем меньше потребность в страховании. Управление денежными средствами начинается с момента выписки покупателем (дебитором) чека на оплату продукции и заканчивается выплатами кредиторам, персоналу, бюджетам и другими лицам.

Целью работы является совершенствование управления денежными потоками в СП ЦДРВ.

Объектом исследования является предприятие Вагонное ремонтное депо Вологда Северной дирекции по ремонту грузовых вагонов СП ЦДРВ.

Предмет исследования – анализ денежных потоков в Вагонном ремонтном депо Вологда Северной дирекции по ремонту грузовых вагонов СП ЦДРВ

Анализ денежных потоков поданным отчета о движении денежных средств ведется прямым методом согласно принципу дедукции и включает в себя анализ (вертикальный, горизонтальный, факторный) результативного чистого денежного потока (чистого увеличения (уменьшения) денежных средств и их эквивалентов), а также чистых денежных потоков (чистых денежных средств) от текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

Рассмотрим порядок анализа денежных потоков Вагонного ремонтного депо по данным отчета о движении денежных средств.

Анализ начинается с изучения результативного чистого денежного потока (табл.1).

Таблица 1 - Анализ результативного чистого денежного потока

Показатель	2009г.		2010г.		Изменение		Темп роста, %	Темп прироста, %
	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %		
1. Чистый денежный поток от текущей деятельности	195	487,5	192	274,3	-3	-213,2	98,5	-1,5
2. Чистый денежный поток от инвестиционной деятельности	-115	-287,5	-212	-302,9	-97	-15,4	184,3	84,3
3. Чистый денежный поток от финансовой деятельности	-40	-100,0	90	128,6	130	228,6	-225,0	-325,0
4. Результативный чистый денежный поток (строка 1 + строка 2 + строка 3)	40	100	70	100	30	-	175,0	75,0

Результаты расчетов показывают, что в отчетном году по сравнению с прошлым годом результативный чистый денежный поток Вагонного ремонтного депо увеличился на 30 тыс. руб., или на 75%, что является безусловно позитивным явлением. Указанное изменение абсолютной величины результативного чистого денежного потока обусловлено увеличением чистого денежного потока от финансовой деятельности на 130 тыс. руб. при снижении чистых денежных потоков от текущей деятельности на 3 тыс. руб. и от инвестиционной деятельности на 97 тыс. руб.

При этом снизился удельный вес чистого денежного потока от текущей деятельности в результативном чистом денежном потоке на 213,2%, что сви-

детельствует об ухудшении качества результативного чистого денежного потока и является следствием опережающего темпа роста результативного чистого денежного потока, составившего 175,0%, по отношению к темпу роста чистого денежного потока от текущей деятельности, составившему лишь 98,5%.

Кроме того, если в прошлом году положительный чистый денежный поток от текущей деятельности (195 тыс. руб.) полностью покрывал отрицательный чистый денежный поток от инвестиционной деятельности (-115 тыс. руб.), то в отчетном году ситуация изменилась в худшую сторону, поскольку положительный чистый денежный поток от текущей деятельности (192 тыс. руб.) не покрывал отрицательный чистый денежный поток от инвестиционной деятельности (-212 тыс. руб.). Однако сумма чистых денежных потоков от текущей и финансовой деятельности (282 тыс. руб.) покрывала отрицательный чистый денежный поток от инвестиционной деятельности (-212 тыс. руб.). При этом большая часть отрицательного чистого денежного потока от инвестиционной деятельности (90,6% =  $(192/212) \times 100\%$ ) была покрыта за счет положительного чистого денежного потока от текущей деятельности. Такая ситуация в целом также может быть охарактеризована как нормальная.

Далее анализируется чистый денежный поток от текущей деятельности (табл.2).

Таблица 2 - Анализ чистого денежного потока от текущей деятельности

Показатели	Прошлый год		Отчетный год		Изменение		Темп роста, %	Темп прироста, %
	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %		
1. Суммарный денежный приток от текущей деятельности, в том числе:	4 426	100	5 466	100	1 040		123,5	23,5
1.1. Денежные средства, полученные от покупателей, заказчиков	4 342	98,1	5 361	98,1	1 019	-	123,5	23,5
1.2. Прочие доходы	84	1,9	105	1,9	21	-	125,0	25,0
2. Суммарный денежный отток от текущей деятельности, в том числе:	4 231	100	5 274	100	1 043	-	124,7	24,7
2.1. Оплата приобретенных товаров, работ, услуг, сырья и иных оборотных активов	3 095	73,2	3 796	72,0	701	-1,2	122,6	22,6
2.2. Оплата труда	580	13,7	792	15,0	212	1,3	136,6	36,6
2.3. Выплата дивидендов, процентов	222	5,2	198	3,8	-24	-1,4	89,2	-10,8
2.4. Расчеты по налогам и сборам	210	5,0	284	5,4	74	0,4	135,2	35,2
2.5. Прочие расходы	124	2,9	204	3,9	80	1,0	164,5	64,5
3. Чистый денежный	195	-	192	-	-3	-	98,5	-1,5



поток от текущей деятельности (строка 1 - строка 2)								
---	--	--	--	--	--	--	--	--

Анализ показал, что в отчетном году по сравнению с прошлым годом величина чистого денежного потока от текущей деятельности уменьшилась на 3 тыс. руб., или на 1,5%, что само по себе не может быть оценено положительно. Указанное снижение величины чистого денежного потока от текущей деятельности обусловлено увеличением суммарного денежного оттока от текущей деятельности на 1 043 тыс. руб., или на 24,7%, при росте суммарного денежного притока от этого вида деятельности лишь на 1 040 тыс. руб., или на 23,5%.

В свою очередь, увеличение суммарного денежного притока от текущей деятельности на 23,5%, связано с ростом поступлений денежных средств от покупателей и заказчиков, и ростом прочих денежных доходов на сумму 21 тыс. руб., или на 25,0%.

Увеличение же суммарного денежного оттока от текущей деятельности на 1 043 тыс. руб., или на 24,7%, вызвано ростом оттоков денежных средств, связанных с оплатой приобретенных товаров, работ, услуг, сырья и иных оборотных активов, на сумму 701 тыс. руб., или на 22,6%, с оплатой труда - на сумму 212 тыс. руб., или на 36,6%, с расчетами по налогам и сборам — на сумму 74 тыс. руб., или на 35,2%, ростом прочих денежных расходов на сумму 80 тыс. руб., или на 64,5%, при снижении величины денежных оттоков, связанных с выплатой дивидендов и процентов, на сумму 24 тыс. руб., или на 10,8%.

При этом в составе суммарного денежного притока от текущей деятельности в отчетном году по сравнению с прошлым годом структурных изменений не отмечено, а в составе суммарного денежного оттока от этого вида деятельности они могут быть оценены как несущественные.

Необходимо особо отметить превышение темпа роста суммарного денежного оттока от текущей деятельности, составившего 124,7%, над темпом роста суммарного денежного притока от этого вида деятельности, составившим 123,5%, которое, на первый взгляд, незначительно, но отражает тенденцию формирования дефицита денежных средств от текущей деятельности и следовательно, к ухудшению платежеспособности коммерческой организации, и поэтому может рассматриваться как безусловно негативное явление.

Таким образом, анализ результативного чистого денежного потока Вагонного ремонтного депо показал, что управлением денежными потоками в предприятии занимаются недостаточно.

#### Литература

1. Бланк И.А. Управление денежными потоками: Учеб пособие. К.: Ника-Центр, Эльга, 2009. - 736с.
2. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. М.: Инфра-М, 2009. - 416 с.
3. Парушина Н.В. Анализ движения денежных средств // Бухгалтерский учет. - 2004. - №5. - С. 58-62.

**Н. В. Тихомирова, Синякова С.В., О.Б. Потеминская,  
В.С. Иванова, студентки 642 группы ВГМХА**  
*Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры  
бухгалтерского учета и аудита М.А. Баскова*

## **Анализ безубыточности в СХПК Комбинат «Тепличный»**

Менеджменту компании приходится принимать различные управленческие решения касающиеся, например, цены реализации товаров, планирования объема продаж, открытия новых торговых точек, увеличения или, наоборот, экономии по отдельным видам расходов. Для того чтобы понять и оценить последствия принимаемых решений необходим анализ соотношений затрат, объема и прибыли.

**Безубыточность** – это такое состояние, когда бизнес не приносит ни прибылей, ни убытков, выручка покрывает только затраты. Безубыточный объем продаж можно выразить и в количестве единиц продукции, которую необходимо продать, чтобы покрыть затраты, после чего каждая дополнительная единица проданной продукции будет приносить предприятию прибыль.

Анализ «затраты – объем – прибыль» (CVP-анализ Cost – Volume – Profit): изучает влияния изменений постоянных затрат, переменных затрат, цены реализации, количества и ассортимента продукции на будущую прибыль. Анализ безубыточности предполагает:

- сравнение безубыточного объема за несколько периодов;
- оценку степени «безопасности» предприятия в динамике;
- количественную оценку влияния факторов на безубыточный объем производства;
- расчет планового объема производства для заданной суммы ожидаемой прибыли.

Анализ безубыточности выполняется в краткосрочном периоде при соблюдении следующих условий в некотором диапазоне объемов производства, называемым приемлемым диапазоном:

- затраты и выпуск в первом приближении выражаются линейной зависимостью;
- производительность не меняется в пределах рассматриваемых изменений выпуска;
- цены остаются стабильными;
- запасы готовой продукции незначительны.

Безубыточный (критический) объем производства рассчитывается из уравнения, основанного на равенстве выручки от реализации продукции и суммы постоянных и переменных издержек:

$$Q * p = C_{пост} + C_{пер} * Q,$$

где  $p$  – цена единицы продукции,  $Q$  – количество единиц произведенной (реализованной) продукции,  $C_{пост}, C_{пер}$  – постоянный и переменные издержки на единицу продукции.

Безубыточный объем выпуска продукции достигается при равенстве общей суммы расходов и выручки (дохода) от реализации, или при равенстве маржинального дохода (МД) и переменных издержек. Маржинальным доходом, или валовой маржой, называют доход после покрытия переменных расходов.

С понятием «безубыточный объем» тесно связано понятие «запас финансовой прочности». Запас финансовой прочности (зона безопасности) представляет собой разность между фактическим и безубыточным объемами.

Запас финансовой прочности ( $S$ ) определяется в разных измерителях – натуральных, стоимостных и в относительном выражении в процентах.

$$S(шт) = x_{факт} - x_{кр}$$

$$S(ден.ед.) = px_{факт} - px_{кр}$$

$$S(\%) = \frac{px_{факт} - px_{кр}}{px_{факт}} * 100\% .$$

Обратно пропорциональная величина запасу финансовой прочности – операционный рычаг. Сила операционного рычага (эффект операционного рычага) показывает, на сколько процентов увеличиться прибыль предприятия при росте объема сбыта (выручки) на 1% (при неизменных ценах реализации).

Сила операционного рычага ( $L_x$ ) рассчитывается как отношение маржинального дохода (МД) к выпуску операционной прибыли (PR). Наиболее высокий эффект операционного рычага наблюдается около точки безубыточности (порога рентабельности продаж). По мере удаления от нее сила операционного рычага затухает.

Современные системы управления затратами основаны на существенной зависимости между изменением объема производства и продаж, структуры затрат и прибыли от продаж. Изучение данной зависимости получило название операционный анализ. Основными показателями операционного анализа являются:

- 1) валовая маржа;
- 2) коэффициент валовой маржи;
- 3) стоимостной порог рентабельности;
- 4) точка безубыточности или критический объем производства и реализации в натуральном выражении;
- 5) запас финансовой прочности;
- 6) операционный рычаг.

Для расчета показателей операционного анализа используем исходные данные.

Таблица 1- Исходные данные для операционного анализа СХПК Комбинат «Тепличный» за 2010 год

Наименование показателя	Сумма, руб.			
	Баклажаны	Томаты продленные	Огурцы грунтовые 1 оборот	Огурцы гладкие 1 оборот
Количество реализованной продукции, кг	20007	1003107,51	941968,31	127188,6
Цена реализации продукции, руб.	76,14	53,7	50,18	49,9
Переменные затраты на единицу продукции, руб	56,73	35,09	29,18	34,38
Постоянные затраты, руб.	354810,77	13541912,11	8874146,924	1241610,74
Суммарные переменные затраты, руб.	1134997,11	35199042,53	27486635,29	4372744,07
Выручка от реализации, руб.	1511198,68	53864327,8	47274869,43	6359329,91
Прибыль от реализации, руб.	21390,8	5123373,164	10914087,22	744975,102

1) **Валовая маржа (ВМ)**- разность между выручкой и переменными затратами. Она является источником покрытия постоянных затрат.

Таблица 2 - Расчёт валовой маржи

Вид продукции	Валовая маржа, руб.
Баклажаны	376201,57
Томаты продленные	18665285,27
Огурцы грунтовые 1 оборот	19788234,14
Огурцы гладкие 1 оборот	1986585,84

2) **Коэффициент валовой маржи**

$$K_{ВМ} = \frac{ВМ}{Выручка}$$

Таблица 3- Расчёт коэффициента валовой маржи

Вид продукции	Коэффициент валовой маржи
Баклажаны	0,2489
Томаты продленные	0,3465
Огурцы грунтовые 1 оборот	0,4186
Огурцы гладкие 1 оборот	0,3124

Коэффициент валовой маржи показывает, сколько копеек валовой маржи содержится в рубле выручки, таким образом, 24,89 копейки валовой

маржи содержится в рубле выручки, получаемой от реализации баклажанов; 34,65 копеек содержится в рубле выручки от продажи томатов продленных; 41,86 копеек валовой маржи содержится в рубле выручки от реализации огурцов грунтовых 1 оборота и 31,24 копейки валовой маржи содержится в рубле выручки от реализации огурцов гладких 1 оборота. То есть, наибольшую валовую маржу предприятие получает от реализации огурцов грунтовых 1 оборота. Производство и реализация их наиболее выгодна для предприятия.

3) **Стоимостной порог рентабельности (ПР)** представляет собой такую выручку от реализации, при которой прибыль равна нулю или валовая маржа покрывает постоянные затраты.

$$\text{Порог рентабельности} = \frac{\text{Постоянные затраты}}{\text{Коэффициент валовой маржи}}$$

Таблица 4 - Расчет стоимостного порога рентабельности

Вид продукции	Порог рентабельности, руб.
Баклажаны	1425515,35
Томаты продленные	39081997,43
Огурцы грунтовые 1 оборот	21199586,54
Огурцы гладкие 1 оборот	3974426,184

Порог рентабельности в динамике должен снижаться, данная тенденция будет положительной. Наиболее низкий порог рентабельности наблюдается у баклажанов. При получении предприятием выручки от реализации баклажанов в сумме 1425515,35 руб. прибыль СХПК Комбинат «Тепличный» от реализации баклажанов будет равна нулю. Предприятию выгоднее продавать баклажаны, а также огурцы гладкие 1 оборота. Менее выгодными видами продукции являются томаты и огурцы грунтовые 1 оборота.

4) Определим **критический объем производства** в натуральном выражении (в кг) двумя способами:

1 способ: Точка безубыточности (ТБ) =  $\frac{\text{Постоянные затраты}}{\text{Цена}_i - \text{Переменные затраты на единицу}_i}$

2 способ: ТБ =  $\frac{\text{Порог рентабельности}}{\text{Цена}_i}$ .

Для обеспечения безубыточной деятельности СХПК Комбинат «Тепличный» произвести и продать следующее количество продукции в кг:

Таблица 5 - Расчет критического объема производства

Вид продукции	1 способ	2 способ
Баклажаны	18279,79	18722,29
Томаты продленные	727668,57	727783,94
Огурцы грунтовые 1 оборот	422578,43	422470,84
Огурцы гладкие 1 оборот	80000,69	79647,82

Таким образом, меньше всего для безубыточного объема производства необходимо производить и продавать баклажанов и огурцов грунтовых 1 оборота. То есть именно данные виды продукции наиболее выгодно производить и продавать, а также наращивать объемы производства и продажи.

Тенденция к снижению критического объема производства и продажи считается положительной.

5) **Запас финансовой прочности** представляет собой разность между фактической выручкой от реализации и порогом рентабельности. Запас финансовой прочности может рассчитываться в стоимостном, натуральном выражении и в процентах к выручке.

Таблица 6 - **Расчет запаса финансовой прочности**

Запас финансовой прочности	Баклажаны	Томаты продленные	Огурцы грунтовые 1 оборот	Огурцы гладкие 1 оборот
в стоимостном выражении (руб.)	85683,33	14782330,37	26075283	2384904
в натуральном выражении (кг)	1727,21	275438,94	519389,89	47187,91
в процентах к выручке (%)	5,67	27,44	55,16	37,50
в процентах к объему реализации (%)	8,63	27,46	55,14	37,10

Запас финансовой прочности показывает, на сколько рублей, кг, процентов от выручки может уменьшиться объем производства и продажи продукции и при этом деятельность предприятия останется безубыточной. Данный показатель в динамике должен увеличиваться и данная тенденция считается положительной.

Наиболее высокий запас финансовой прочности наиболее высокий у огурцов грунтовых 1 оборота. То есть их производство и реализация может снизиться на большее количество рублей, кг и процентов к выручке и при том производство их будет безубыточным. Наиболее низкий запас финансовой прочности наблюдается у баклажанов. Даже небольшие колебания в производстве и реализации баклажанов повлияют на финансовые результаты деятельности СХПК Комбинат «Тепличный».

Все показатели ЗФП положительны, это говорит о том, что деятельность предприятия по производству и реализации данных видов продукции прибыльна. Это благоприятно для предприятия.

**б) Операционный рычаг**

Сила воздействия операционного рычага проявляется в том, что прибыль предприятия будет изменяться более высокими темпами, чем изменение выручки.

$$\text{Операционный рычаг} = \text{Валовая маржа} / \text{Прибыль}$$

Таблица 7 - **Расчет операционного рычага**

Вид продукции	Операционный рычаг, %
Баклажаны	17,59
Томаты продленные	3,64
Огурцы грунтовые 1 оборот	1,81
Огурцы гладкие 1 оборот	2,67

По данным таблицы можно сказать, что при изменении выручки от реализации продукции на 1% больше всего измениться прибыль от реализации баклажанов – на 17,59%. Менее всего измениться прибыль от реализации огурцов грунтовых 1 оборота. Таким образом, можно порекомендовать предприятию для уменьшения операционного рычага по баклажанам снизить удельный вес постоянных затрат.

Проведем анализ чувствительности прибыли от продаж к изменению основных факторов при условии, что остальные факторы неизменны. В рамках операционного анализа рассматривают следующие факторы:

- 1) объем производства и реализации продукции;
- 2) цена;
- 3) постоянные и переменные затраты.

Таблица 8 - Анализ чувствительности прибыли от продаж  
СХПК Комбинат «Тепличный»

Показатель	Формула расчета	Баклажаны	Томаты продленные	Огурцы грунтовые 1 оборот	Огурцы Гладкие 1 оборот
Операционный рычаг по объему реализации	Валовая мар- жа/Прибыль	17,59	3,64	1,81	2,67
Операционный рычаг по цене	Выручка/Прибыль	70,65	10,51	4,33	8,54
Операционный рычаг по постоянным затратам	Постоянные за- траты/Прибыль	16,59	2,64	0,81	1,67
Операционный рычаг по переменным затратам	Переменные за- траты/Прибыль	53,06	6,87	2,52	5,87

На первом месте по силе влияния на прибыль от реализации продукции находится цена, на втором – переменные затраты, на третьем – объем реализации, на четвертом – постоянные затраты.

То есть для максимизации темпов прироста прибыли от реализации данных видов продукции нужно больше вниманию уделять ценообразованию, снижать переменные затраты (например, количество удобрений, ядохимикатов, оплата труда), снижать постоянные затраты (например, общехозяйственные расходы).

Таким образом, проведя операционный анализ, предприятию можно порекомендовать наращивать производство и реализацию огурцов грунтовых 1 оборота, баклажанов. Именно эти виды продукции обеспечивают предприятию безубыточную деятельность, а также получение прибыли.

Литература:

1. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2009 г.;
2. Лысенко Д. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для ВУЗов. – М.: ИНФРА-М, 2008 г.;
3. Шеремет А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. – М.: ИНФРА-М, 2006 г.;

## **Пути снижения себестоимости продукции СХПК Комбинат «Тепличный»**

Получение наибольшего эффекта с наименьшими затратами, экономия трудовых, материальных и финансовых ресурсов зависят от того, как решает предприятие вопросы снижения себестоимости продукции.

**Себестоимость** - это финансовые затраты предприятия, направленные на обслуживание текущих расходов по производству и реализации товаров и услуг. Себестоимость включает в себя издержки на материалы, накладные расходы, энергию, заработную плату, амортизацию и т.п.

Снижение себестоимости продукции означает экономию овеществленного и живого труда и является важнейшим фактором повышения эффективности производства, роста накоплений. Таким образом, актуальность темы исследования путей снижения себестоимости продукции на сегодня трудно переоценить.

Основная **цель** работы состоит в изучении на примере СХПК Комбинат «Тепличный» возможных путей снижения себестоимости его продукции. Поставленная цель обусловила необходимость решения ряда взаимосвязанных **задач**:

- проанализировать особенности формирования себестоимости продукции предприятия;
- наработать возможные пути снижения себестоимости продукции предприятия;
- рассчитать резервы снижения себестоимости и увеличения прибыли.

Для определения путей снижения себестоимости, устранения недостатков в хозяйственной деятельности предприятий необходимо глубоко анализировать и изучать сложившийся уровень, динамику и структуру себестоимости. Анализ структуры себестоимости позволяет выявить основные резервы ее снижения.

Проведём анализ себестоимости продукции СХПК Комбинат "Тепличный" по элементам затрат. Анализ динамики затрат на производство продукции представлен в таблице 1.

По данным таблицы 1 видно, что полная себестоимость продукции возросла на 14,28% по сравнению с 2009 годом и на 66,88% по сравнению с 2007 годом. Это произошло за счет значительного роста материальных затрат, которые в структуре себестоимости занимают наибольший удельный вес.

Сравним динамику себестоимости и выручки от реализации продукции. Темп роста выручки составил 18,84% по сравнению с 2009 годом и



55,17% по сравнению с 2007 годом, что больше темпа роста потребленных ресурсов. Это заслуживает положительной оценки и свидетельствует об эффективном использовании ресурсов на предприятии. Но, например, материальные затраты, прочие затраты растут в динамике быстрее, чем выручка. Данный факт отрицательно сказывается на эффективности деятельности предприятия, ведет к росту себестоимости продукции, а следовательно, к снижению прибыли и рентабельности, так как производство продукции СХПК Комбинат «Тепличный» является материалоемким.

Проанализируем себестоимость отдельных видов продукции (томаты, огурцы грунтовые) по статьям затрат в динамике (таблица 2).

По данным таблицы 2 видно, что полная себестоимость томатов увеличилась на 22,86%. Наибольшую долю в общей структуре статей затрат занимают статьи теплоснабжение (35,9%), оплата труда (23,67%) и амортизация (12,51%). В динамике произошел рост только статьи теплоснабжение. В полной себестоимости также значительный удельный вес занимают ОХР (8,16%) и коммерческие затраты (12,1%). Предприятие принимает меры по снижению доли данных статей в себестоимости. В динамике происходит снижение их доли.

Уровень товарности томатов составляет 97%, это значит, что продается 97% овощей из всех произведенных. Производство томатов рентабельно (10,5%). Но рентабельность затрат снижается, так как себестоимость растет быстрее, чем выручка от реализации.

Полная себестоимость огурцов грунтовых снизилась на 6%. В структуре затрат наибольшую долю занимают также теплоснабжение (52%), оплата труда (18%), амортизация (9%). В полной себестоимости также значительный удельный вес занимают ОХР (10%) и коммерческие затраты (14%).

Таблица 1 - Анализ уровня и динамики себестоимости продукции СХПК Комбинат «Тепличный» по элементам затрат

Элемент затрат	Сумма, тыс. руб.				Темп роста, %					
	2007 год	2008 год	2009 год	2010 год	базисный			цепной		
					2008 год	2009 год	2010 год	2008 год	2009 год	2010 год
Материальные затраты	96796	115906	155124	185703	119,74	160,26	191,85	119,74	133,84	119,71
Затраты на оплату труда	75419	80568	107856	116312	106,83	143,01	154,22	106,83	133,87	107,84
Отчисления на социальные нужды	8072	8863	11864	12794	109,80	146,98	158,50	109,80	133,86	107,84
Амортизация	13434	19871	25391	27296	147,92	189,01	203,19	147,92	127,78	107,50
Прочие затраты	16631	7148	6933	8920	42,98	41,69	53,63	42,98	96,99	128,66
Полная себестоимость	210352	232356	307168	351025	110,46	146,03	166,88	110,46	132,20	114,28
В т. ч. постоянные затраты	30065	27019	32324	36216	89,87	107,51	120,46	89,87	119,63	112,04
Переменные затраты	180287	205337	274844	314809	113,89	152,45	174,62	113,89	133,85	114,54
Выручка от реализации продукции	246535	292542	321910	382542	118,66	130,57	155,17	118,66	110,04	118,84

Таблица 2 - Анализ уровня, динамики и структуры себестоимости продукции СХПК Комбинат «Тепличный» (томаты и огурцы грунтовые) по статьям затрат

Статьи затрат	Томаты					Огурцы грунтовые				
	Сумма, руб.		Структура, %		Темп роста, %	Сумма, руб.		Структура, %		Темп роста, %
	2009 год	2010 год	2009 год	2010 год		2009 год	2010 год	2009 год	2010 год	
Амортизация	4609248,06	4865667,53	15,15	12,51	105,56	2852057,91	2537033,1	9,77	9,17	88,95
Сырье и материалы	690425,92	1142615,55	2,27	2,94	165,49	340041,77	280377,66	1,16	1,01	82,45
Удобрения	1308000,26	1731655,56	4,30	4,45	132,39	2436891,01	465928,7	8,35	1,68	19,12
Запчасти	941,67	16359,70	0,00309	0,04	1737,31	1035,57	4276,26	0,0035	0,02	412,94
Ядохимикаты	274093,90	310876,61	0,90	0,80	113,42	105173,5	78391,41	0,36	0,28	74,54
Строительные материалы	113813,72	71889,63	0,37	0,18	63,16	76643,86	41382,01	0,26	0,15	53,99
Инвентарь	16508,45	30269,35	0,05	0,08	183,36	42809,49	14284,72	0,15	0,05	33,37
Спец.одежда	85609,87	73682,57	0,28	0,19	86,07	62755,16	47318,56	0,21	0,17	75,40
Семена	464523,61	601475,65	1,53	1,55	129,48	100041,91	157632,25	0,34	0,57	157,57
Шмели	292016,53	288000,00	0,96	0,74	98,62	23223,82	51889,92	0,08	0,19	223,43
Биолаборатория	134748,08	277326,11	0,44	0,71	205,81	682183,84	780322,55	2,34	2,82	114,39
Рассадный модуль	142090,83	488647,79	0,47	1,26	343,90	205010,88	50230,91	0,70	0,18	24,50
Пчеловодство						320313,06	308318,82	1,10	1,11	96,26
Текущий ремонт	1325932,62	927993,50	4,36	2,39	69,99	1031706,92	614648,27	3,53	2,22	59,58
Машинно-тракторный парк	246865,07	346182,05	0,81	0,89	140,23	835543,99	353404,77	2,86	1,28	42,30
Транспортные расходы	14362,09	18387,72	0,05	0,05	128,03	37232,88	11614,73	0,13	0,04	31,19
Электроснабжение	1260045,83	1549914,15	4,14	3,99	123,00	924957,25	873240,49	3,17	3,16	94,41
Водоснабжение	507543,14	627472,48	1,67	1,61	123,63	361673,88	407679,53	1,24	1,47	112,72
Теплоснабжение	9131000,08	13960854,27	30,01	35,90	152,90	10663000,3	14368494	36,52	51,94	134,75

## Продолжение таблицы 2

ОПР	1021383,97	1321357,56	3,36	3,40	129,37	1022367,68	750170,65	3,50	2,71	73,38
Услуги сторонних организаций	3259,65	592,51	0,01	0,00	18,18	2131,06	530,16	0,01	0,00	24,88
Налог на землю	46703,59	43008,27	0,15	0,11	92,09	33657,38	28145,08	0,12	0,10	83,62
Оплата труда	7893729,28	9204028,54	25,94	23,67	116,60	6359502,15	4901798,2	21,78	17,72	77,08
Отчисления на ФОТ	815630,15	984765,37	2,68	2,53	120,74	657986,56	534414,11	2,25	1,93	81,22
Расходы будущих периодов	28690,97	5489,22	0,09	0,01	19,13	20877,12	3656,56	0,07	0,01	17,51
Всего затрат	30427167,34	38888511,69	76,69	79,78	127,81	29198819	27665184	75,22	76,08	94,75
Коммерческие затраты	5344751,67	5881656,37	13,47	12,07	110,05	5285184,05	5208489,5	13,62	14,32	98,55
ОХР	3903966,91	3975474,94	9,84	8,16	101,83	4331655,87	3487701,2	11,16	9,59	80,52
Полная себестоимость продукции	39675885,92	48745643,00	100,00	100,00	122,86	38815658,9	36361374	100,00	100,00	93,68
Произведено овощей, кг	982190,10	1024246,79			104,28	1025244,4	954994			93,15
Продано овощей, кг	959924,94	1003107,51			104,50	1015181,4	941968,31			92,79
Уровень товарности, %	97,73	97,94			100,21	99,02	98,64			99,61
Выручка	44623550,85	53864327,80			120,71	45381957,4	47274869			104,17
Валовая прибыль	14196383,51	14975816,11			105,49	16183138,4	19609986			121,18
Прибыль от продаж	4947664,94	5118684,79			103,46	6566298,52	10913495			166,20
Рентабельность производства, %	12,50	10,50			84,00	16,9	30			177,51

Уровень товарности также высокий – 98,6%, но произошло его незначительное снижение на 0,38%. Производство огурцов грунтовых рентабельно. Рентабельности затрат в динамике увеличилась и составила 30%. Это произошло за счет роста выручки и одновременного снижения себестоимости. Данный факт оценивается положительно. Это позволяет предприятию получать больше прибыли и увеличивать рентабельность собственного капитала.

Таким образом, проанализировав уровень, структуру и динамику себестоимости продукции по элементам, можно сказать, что себестоимость продукции растет. По статьям затрат проанализирована себестоимость только 2 видов продукции, являющихся основными, - томатов и огурцов грунтовых. Но себестоимость растет не только по томатам, но и по таким видам продукции как перец, баклажаны. Очень многие виды продукции являются низкорентабельными, а некоторые вообще нерентабельны, например, перец.

Поэтому СХПК Комбинат «Тепличный» следует заниматься поиском резервов снижения себестоимости продукции и активно внедрять их. Данные резервы являются еще и резервами повышения прибыли предприятия, а, следовательно, и повышения показателей рентабельности.

Существует множество путей снижения себестоимости продукции. Один из них - **повышение производительности труда**. С ростом производительности труда сокращаются затраты труда в расчете на единицу продукции, а следовательно, уменьшается и удельный вес заработной платы в структуре себестоимости.

С **ростом объема выпуска продукции** прибыль предприятия увеличивается не только за счет снижения себестоимости, но и вследствие увеличения количества выпускаемой продукции. Таким образом, чем больше объем производства, тем при прочих равных условиях больше сумма получаемой предприятием прибыли.

Важнейшее значение в борьбе за снижение себестоимости продукции имеет соблюдение **строжайшего режима экономии** на всех участках производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

**Сокращение затрат на обслуживание производства и управление** также снижает себестоимость продукции. Резервы сокращения цеховых и общезаводских расходов заключаются прежде всего в **упрощении и удешевлении аппарата управления**, в экономии на управленческих расходах.

Значительные резервы снижения себестоимости заключены в **сокращении потерь от брака и других непроизводительных расходов**. Изучение причин брака, выявление его виновника дают возможность осуществить мероприятия по ликвидации потерь от брака, сокращению и наиболее рациональному использованию отходов производства.

Большое значение имеет и такой фактор, как **сокращение потерь при уборке урожая, хранении, переработке и сбыте продукции.** Масштабы этих потерь очень велики, что приводит к значительному удорожанию производства. В условиях рыночной экономики повышается роль **социально-экономических факторов,** в частности материальной заинтересованности работников в результатах своего труда.

В данной работе будут рассчитаны резервы снижения себестоимости продукции за счет экономии на затратах на основное производство, в особенности на материальных затратах, поскольку производство продукции в СХПК Комбинат «Тепличный» является материалоемким и актуальной проблемой является снижение материальных затрат.

$$P \downarrow Z = P \downarrow ЗП + P \downarrow МЗ + P \downarrow А + P \downarrow ПЗ, \quad (1)$$

где  $P \downarrow C$  – резерв снижения себестоимости;  $P \downarrow ЗП$  – резерв снижения затрат на оплату труда с отчислениями;  $P \downarrow МЗ$  – резерв снижения материальных затрат;  $P \downarrow А$  – резервы снижения затрат на амортизацию;  $P \downarrow ПЗ$  – резерв снижения прочих затрат.

Резервами считаются возможности повышения эффективности производства. То есть это разница между возможным и фактическим уровнем показателя, в данном случае - затрат основного производства.

Воспользуемся данными таблицы 3, чтобы проследить выполнение плана по затратам на основное производство и выявить возможный для предприятия уровень затрат.

Из таблицы 3 видно, что план по затратам в 2010 году невыполнен практически по всем статьям затрат. Данный факт является положительным, так как планируемый размер затрат больше, чем фактический.

По заработной плате с отчислениями план в 2010 году перевыполнен на 1,8%. Поэтому для расчёта резерва снижения затрат на оплату труда с отчислениями по формуле 1 за возможный уровень данного показателя можно взять планируемую величину затрат - 126799 тыс. руб.

$$P \downarrow ЗП = 126799 - 129106 = -2307 \text{ тыс. руб.}$$

Выполнив план по затратам на оплату труда, предприятие сэкономило бы 2307 тыс. руб.

Из таблицы 3 видно также, что в 2010 году имеется существенное превышение затрат над уровнем их в 2009 году. Поэтому по всем остальным статьям затрат за возможный уровень можно принять уровень затрат 2009 года.

$$P \downarrow МЗ = 155124 - 185703 = -30579 \text{ тыс. руб.}$$

$$P \downarrow А = 25391 - 27296 = -1905 \text{ тыс. руб.}$$

Таблица 3 – Анализ выполнения плана по элементам затрат

в СХПК Комбинат «Тепличный»

Элемент затрат	План на 2010 год, тыс. руб.	Факт 2010 года, тыс. руб.	Выполнение плана, %	Факт 2009 года, тыс. руб.	2010 г в % к 2009 г.
Материальные затраты	196585	185703	94,5	155124	119,71
Зар.плата с отчислениями	126799	129106	101,8	119720	107,84
Амортизация	27796	27296	98,2	25391	109,47
Прочие затраты	11566	8920	77,1	6933	128,66
<b>Итого</b>	<b>362746</b>	<b>351025</b>	<b>96,7</b>	<b>307168</b>	<b>114,28</b>

$$P \downarrow ПЗ = 6933 - 8920 = -1987 \text{ тыс. руб.}$$

Можно сказать, что, предпринимая все возможные меры по сохранению затрат на уровне 2009 года, предприятие сэкономило бы на материальных затратах 30579 тыс. руб., на затратах по амортизации - 1905 тыс. руб., на прочих затратах - 1987 тыс. руб.

$$\text{Таким образом, } P \downarrow З = 2307 + 30579 + 1905 + 1987 = 36778 \text{ тыс. руб.}$$

То есть, за счет экономии на затратах на производство предприятие могло бы снизить их уровень на 36778 тыс. руб., а соответственно, и снизить себестоимость продукции.

Расчитаем резерв увеличения прибыли за счет снижения себестоимости по формуле

$$P \uparrow П(C) = \sum [(P \downarrow C_i^{ед} * (VPI_i + P \uparrow VPI_i))]$$

Для этого воспользуемся данными таблицы 4.

Таблица 4 - Вспомогательная таблица

Вид продукции	Себестоимость продукции в 2009 году	Себестоимость продукции в 2010 году	Количество реализованной продукции в 2010 году, кг	Резерв роста объема реализации продукции, кг
Огурцы	39,81	42,79	2551900	84300
Помидоры	43,08	50,64	1657200	141800
Капуста	8,09	12,38	996500	438500
Картофель	7,29	11,76	1136200	293800
Морковь	7,32	9,32	250900	64100

$$P \uparrow П(C) = \sum [(P \downarrow C_i^{ед} * (VPI_i + P \uparrow VPI_i)) = (2,98 * (2551900 + 84300)) + (7,56 * (1657200 + 141800)) + (4,29 * (996500 + 438500)) + (4,47 * (1136200 + 293800)) + (2 * (250900 + 64100)) = 2803114 + 13600440 + 6156150 + 6392100 + 379100 = 29330904 \text{ руб.}$$

При условии сохранения себестоимости на уровне 2009 года и увеличения объема реализации в 2010 году до планируемого уровня (935200 кг) предприятие могло бы получить прибыль в размере 29330904 руб.

Литература:

1. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2009 г.;
2. Лысенко Д. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для ВУЗов. – М.: ИНФРА-М, 2008 г.;
3. Шеремет А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. – М.: ИНФРА-М, 2006 г.;



## СОДЕРЖАНИЕ

### *Секция 1 – «Финансовая стратегия и тактика социально-экономических реформ в регионе»*

<b>Барашкова А.А.</b> Инновационное развитие Российской Федерации на современном этапе.....	3
<b>Белозерова О.Н.</b> Оценка инвестиционной деятельности ОАО «Важское» Вельского района Архангельской области.....	7
<b>Болташова А.Ю.</b> Анализ финансового состояния сельскохозяйственной артели (колхоза им. Калинина) .....	11
<b>Гладышева О.В.</b> Оценка инвестиционной привлекательности ООО «Енангское» Кичменгско-Гордецкого района .....	20
<b>Зрелова С.Н.</b> Характеристика инвестиционной деятельности в Вологодской области.....	24
<b>Игумнов Д.Н., Малков И.Н.</b> Повышение роли амортизации как источника финансирования инвестиций отечественных предприятий..	30
<b>Коробкова А.К.</b> Экспорт инноваций как способ развития экономики Российской Федерации.....	33
<b>Логинова К.С.</b> Инвестиционный налоговый кредит – инструмент государственной поддержки предприятий.....	37
<b>Меньщикова Т.Е.</b> Анализ путей повышения инвестиционной деятельности на примере приобретения оборудования для переоборудования фермы № 9 в ОАО «Важское» Вельского района Архангельской области.....	41
<b>Микляева К.А., Семёнова Е.Ю., Тюкачёва А.А.</b> Формирование портфеля ценных бумаг и расчет его доходности.....	45
<b>Никифорова Л.Е.</b> Разработка и апробация методики оценки НПФ	52
<b>Ордина Т.Н.</b> Инвестиции в основной капитал в Вологодской области в 2010 году.....	60
<b>Прудниченкова А.В.</b> Применение стратегии дивидендной доходности для управления портфелем ценных бумаг на примере Банка «Северный кредит» (ОАО).....	64
<b>Русакова Ю.В.</b> Современное инвестиционное состояние мясоперерабатывающей отрасли на примере СПК «Сокольский мясокомбинат» Вологодского района Вологодской области.....	70
<b>Стельмаченко М.А.</b> Управление качеством активов ОАО Банк «Уралсиб».....	74
<b>Фролова В.В., Попова А.В.</b> Влияние мирового финансового кризиса на экономику Вологодской области.....	80

*Секция 2 – «Учетные и аналитические аспекты повышения эффективности деятельности организации»*

<b>Бороздина Е.А., Ниязова Э.Т., Фотькина М.А., Юрикова Е.Н.</b> Анализ сильных и слабых сторон СПК (колхоз) «Маяк».....	90
<b>Глебова Ю.А., Громова Е.В., Щукина М.С., Борисова К.Н.</b> Оценка состояния внутреннего контроля на предприятии.....	93
<b>Корюкина Н.Ф.</b> Анализ финансового состояния и хозяйственной деятельности МОУ «СОШ № 41» г. Вологды.....	96
<b>Корюкина Н.Ф.</b> Как стать профессиональным бухгалтером.....	100
<b>Корюкина Н.Ф.</b> Некоторые особенности переходного периода реформы бюджетных учреждений.....	103
<b>Любченко Е.Е.</b> Учет затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции (работ,услуг).....	108
<b>Насрулаева Э.Н.</b> Аудит основных средств в СХПК «Ильюшинский».....	112
<b>Нечаева Т.А.</b> Анализ себестоимости молока в ООО «Прожектор» Вологодского района.....	116
<b>Петухова Н.Б., Маринич Т.Д.</b> Анализ эффективности использования основных средств в Вагонном ремонтном депо, г. Вологда.....	122
<b>Потёминская О.Б.</b> Анализ дебиторской и кредиторской задолженности ЗАО «Австрофор».....	125
<b>Репина С.С.</b> Операционный анализ деятельности СПК «Русь» Шекснинского района по производству молока.....	131
<b>Свитцова Т.Н.</b> Анализ денежных потоков в Вагонном ремонтном депо, г. Вологда.....	134
<b>Тихомирова Н.В., Синякова С.В., Потеминская О.Б, Иванова В.С.</b> Анализ безубыточности в СХПК Комбинат «Тепличный».....	138
<b>Тихомирова Н.В.</b> Пути снижения себестоимости продукции СХПК Комбинат «Тепличный».....	144