

3.8. ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, ПОЛУЧАЮЩИХ ГОСУДАРСТВЕННУЮ ПОДДЕРЖКУ

Чернов В.А., д.э.н., профессор, заведующий кафедрой бухгалтерского учета и аудита, Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет;

Локтева Н.М., главный специалист – эксперт территориального управления Федерального агентства по управлению государственным имуществом в Нижегородской области

Предметом исследования работы являются возможности и способы развития предприятий сельского хозяйства, нерентабельных, получающих государственные дотации и субсидии на основе анализа финансовых результатов. Цель анализа – выявление средств обеспечения финансовой реализуемости и самофинансирования, улучшение финансовых результатов сельскохозяйственной деятельности, актуальность которых резко возросла в связи необходимостью импортозамещения сельскохозяйственной продукции.

В работе использованы методы и направления анализа, адаптированные к особенностям дотационных сельскохозяйственных предприятий. Авторы предлагают путь выхода дотационных сельхозпроизводителей на самофинансирование.

Проведенный анализ показал, что при наличии убытков у предприятия есть возможность увеличить выручку и получать прибыль. Снижение уровня убыточности продаж указывает на относительную экономию с тенденцией достижения рентабельной работы. Сокращение разницы между фактическим и безубыточным объемами продаж ведет к безубыточному производству.

Использование операционного рычага позволяет достичь рентабельной работы посредством увеличения продаж более чем на 29,28%. По результатам расчета эффекта финансового рычага (ЭФР) предприятие имеет отрицательный дифференциал финансового рычага (ДФР), а значит, не окупит финансовые издержки по заемным средствам. Но увеличение продаж свыше критического уровня сделает производство способным окупить кредиты. Для этой цели вполне оправдано получение дотаций. Величина плеча финансового рычага (ПФР) отражает наличие имущественных гарантий погашения кредитов.

Представленную методику и результаты проведенного анализа можно применять для оздоровления многих предприятий сельскохозяйственной отрасли. Авторы демонстрируют, как это сделать с использованием известных методов экономического анализа. Статья адресована практическим работникам экономики сельского хозяйства, студентам экономического направления и широкому кругу читателей, интересующихся проблемами сельского хозяйства.

Сельское хозяйство и продовольственная безопасность Российской Федерации. Вопрос развития сельского хозяйства в РФ является вопросом продовольственной безопасности. В случае вытеснения российских сельскохозяйственных производителей импортными продуктами РФ попадает в продовольственную зависимость от импорта. И в случае отказа в импортных поставках по причинам ухудшения геэкономических отношений или по другим причинам гражданам РФ при отсутствии достаточно развитого отечественного сельского хозяйства грозит голод. В свою очередь голод более опасен для страны, чем недостаток инновационного промышленного развития, в котором также нуждается экономика РФ. Подъем сельского хозяйства в РФ, располагающей крупнейшими в

мире плодородными пахотными землями, способен не только обеспечить страну экологически чистыми натуральными продуктами питания, но и представить больше возможностей укрепления национального суверенитета при усилении геополитических угроз. Поэтому импортозамещение в сельском хозяйстве не менее важно, чем в промышленности. Только рост объемов, эффективности и конкурентоспособности сельскохозяйственного производства способен обеспечить импортозамещение продовольствия в РФ.

Развитие предприятий сельского хозяйства зависит от внутренних и внешних факторов. Внешние по отношению к агропредприятию факторы воздействуют как в национальных, так и в глобальных масштабах.

В открытом акционерном обществе (ОАО) «Технопарк Слава» (Москва) 28-29 мая 2015 г. проходила Всероссийская научно-техническая конференция «Импортозамещение оборудования и технологий в стратегически важных отраслях экономики России» с участием ведущих представителей стратегически важных отраслей экономики, высших учебных заведений. Организаторы конференции: Общество с ограниченной ответственностью (ООО) «ОПК» (г. Санкт-Петербург) и Федеральное государственное унитарное предприятие (ФГУП) «Всероссийский научно-исследовательский институт стандартизации оборонной продукции и технологии» (г. Москва). Участники конференции обсуждали существующие проблемы импортозамещения отечественной экономики и возможности их решения в технических, инновационных, управленческих, финансовых и геополитических аспектах. Проблемы и возможности импортозамещения с учетом влияния геэкономических и финансово-политических факторов освещены в докладе на этой конференции [8].

Внутренние по отношению к агропредприятию факторы зависят прежде всего от его руководства. Создание финансовых механизмов импортозамещения определяется финансово-политикой, содержанием и методы которой рассмотрены в специальной литературе [11].

Государственная поддержка и укрепление самофинансирования сельскохозяйственных производителей. О необходимости государственной поддержки сельского хозяйства говорилось неоднократно [5, с. 10-13]. В 2010 г. Д. Медведев утвердил Доктрину продовольственной безопасности РФ. Она стала основой для государственной политики в продовольственной сфере и агропромышленном комплексе. В Ростове-на-Дону 5 июня 2015 г. прошел I Всероссийский форум продовольственной безопасности. Ключевым вопросом форума были итоги со дня принятия Доктрины продовольственной безопасности России. По словам Д.А. Медведева, планы Правительства РФ от санкций, эмбарго и каких-то еще ограничительных мер вообще теперь никак не зависят. Россия продолжит последовательно проводить собственную политику продовольственной безопасности независимо от того, будут действовать против нее какие-то санкции или нет.

Наши стратегические цели – это современное сельское хозяйство, высокотехнологичная пищевая промышленность, конкурентоспособная система торгов-

ли, современное машиностроение. Все это должно быть базой продовольственной безопасности страны.

Частью продовольственной политики РФ стал курс на импортозамещение. Предварительные результаты Правительство РФ вполне устраивают. Импорт за первые пять месяцев действия эмбарго сократился почти на треть. «Наш внутренний рынок этого практически не заметил, – констатировал глава правительства. – Были и остаются некоторые проблемы по ценам, но в любом случае существенно увеличились поставки отечественной продукции и поставки по ряду позиций из некоторых других стран» [1].

Более того, российское село показало, что может кормить не только свою страну. Так, в прошлом году более чем на 40% вырос экспорт отечественной сельхозпродукции и продовольствия.

По итогам прошлого года РФ смогла достичь плановых показателей по четырем из восьми крайне необходимых с точки зрения продовольственной безопасности видов продукции. Это зерно, сахар, растительное масло и картофель. По мясу, молоку, рыбе и соли динамика в целом положительная, но недостаточная [1].

Президент В.В. Путин при выступлении с речью на открытии российского павильона на выставке ЭКСПО-2015 в Милане подчеркнул важное место нашей страны в вопросе обеспечения продовольственной безопасности планеты [3]. По словам Президента РФ, Россия, на которую приходится десятая часть пахотных земель в мире и пятая часть запасов пресной воды на планете, всемерно содействует обеспечению мировой продовольственной безопасности. В 2014 г. мы собрали один из самых высоких урожаев зерновых – более 105 млн. т. Это позволило нам не только полностью обеспечить собственные потребности, но и существенно нарастить экспортный потенциал – до 30 млн. т. РФ сегодня – третья страна в мире по экспорту зерновых [6].

В настоящее время сельскому хозяйству уделяется значительное внимание со стороны Президента и Правительства РФ. Принимаются соответствующие законодательные акты, регулирующие условия поддержки сельхозпроизводителей, в рамках которых предприятиям предоставляются субсидии и дотации из бюджетов всех уровней.

Для получения необходимых субсидий и дотаций сельхозпредприятия обязаны предоставлять сведения о своей деятельности и проводить анализ своих финансовых результатов. Различные методики и направления анализа хозяйственной деятельности раскрыты в учебнике [7].

Анализ финансовых результатов производственно-коммерческой деятельности сельскохозяйственных предприятий представляют собой одну из наиболее ответственных и актуальных задач бухгалтерии сельхозпредприятий. От регулярности, полноты и достоверности проведенного анализа зависит финансовая эффективность и конечная результативность производственно-коммерческой деятельности предприятия сельского хозяйства.

При всех положительных изменениях в сельском хозяйстве, сельхозпроизводители все же имеют проблемы, требующие своего решения. Известно, что во

многих случаях результативность сельхозпроизводителей неудовлетворительна. Немало предприятий агропромышленного комплекса характеризуется низкой рентабельностью или даже убыточностью, стоят перед угрозой неплатежеспособности и банкротства. В связи с этим наибольшую актуальность приобретают особенности анализа финансовых результатов именно для сельхозпредприятий, который позволяет вести мониторинг возможностей самофинансирования сельскохозяйственной деятельности.

Главным источником формирования прибыли является основная деятельность предприятия, с целью осуществления которой оно создано. Характер этой деятельности определяется спецификой отраслевой принадлежности предприятия. Ее основу составляет производственно-коммерческая деятельность, которая дополняется финансовой и инвестиционной деятельностью [2, с. 107].

Множество сельхозпредприятий без государственной поддержки несут убытки, когда прибыль от продаж имеет отрицательное значение, и средств для реинвестирования не остается. И только прочие доходы (государственные субсидии и дотации) помогают предприятию по итогам года получить положительный финансовый результат и развивать дальнейшую деятельность.

Государственная поддержка предприятий осуществляется в рамках реализации постановления Правительства РФ «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 г.» от 14 июля 2012 г. №717. Государственная поддержка не предоставляется сельхозпроизводителям, в отношении которых осуществляется процедура ликвидации, банкротства или выявлены факты нарушения условий, установленных при получении бюджетных средств, и их целевого использования.

Субсидии и дотации имеют целевой характер и предоставляются предприятиям, которые выполняют ряд условий, указанных в Государственной программе развития сельского хозяйства. Одним из главных условий является увеличение объема производства сельхозпродукции, и регулярное проведение анализа и планирование своей деятельности.

При внешнем анализе финансовых результатов в качестве источника информации используется бухгалтерская (финансовая) отчетность: «Отчет о финансовых результатах», «Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах» и специализированная отчетность сельхозпредприятия. Нерентабельные производства применяют особенности учета и отражения убытков в отчетности, которые рассмотрены в статье [4, с. 38-40].

Целью проведения анализа в настоящей работе является обеспечение финансовой реализуемости сельскохозяйственной деятельности, улучшение финансовых результатов на предприятиях, получающих дотации и субсидии. Методика оценки финансовой реализуемости хозяйственной деятельности рассмотрена в учебном пособии [9, с. 34-38].

Для достижения указанной цели авторами поставлены следующие задачи.

1. Выявление возможностей самофинансирования сельскохозяйственной деятельности на основе анализа финансовых результатов с учетом влияния факторов.
2. Мониторинг возможностей выхода из убыточного состояния нерентабельных сельскохозяйственных производств с достижением безубыточного уровня на основе коэффициента убыточности.
3. Определение объема выручки от продаж, необходимо для рентабельной работы на основе анализа безубыточности.
4. Раскрытие возможностей управления финансовыми результатами на основе экономии, возникающей из-за сохранения неизменными постоянных затрат при росте производства и продаж. Данная задача решается посредством анализа прибыли под воздействием операционного рычага.
5. Определение возможностей, целесообразности, возвратности, окупаемости и эффективности использования кредитов для расширения производства сельскохозяйственной продукции на основе анализа составляющих эффекта финансового рычага.

Рассмотрим анализ финансовых результатов по указанным направлениям на примере ОАО «Агроплемкомбинат Мир», которое является типичным производителем сельскохозяйственной продукции.

Основным результативным показателем сельскохозяйственной деятельности является прибыль от продаж. Так называют прибыль от продажи продукции, работ, услуг, которая определяется как разница между выручкой от продажи продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей), себестоимостью проданных товаров, работ, услуг управленческих и коммерческих расходов.

У сельхозпредприятий прибыль часто имеет отрицательное значение, когда расходы на производство сельхозпродукции превышают сумму доходов от реализации данной продукции в связи с тем, что цена продукции, согласованная с переработчиками, ниже ее себестоимости. А если установить цену выше, то продукция будет не востребована. В этой связи государству необходимо нацелить финансовую политику на увеличение доходов у производителей сельскохозяйственной продукции относительно доходов посредников и переработчиков продукции сельского хозяйства с целью достижения сбалансированности между ними.

Для управления финансовыми результатами необходим факторный анализ. Результаты факторного анализа прибыли от продаж позволяют оценить резервы улучшения финансового результата и повышения эффективности производства, принять обоснованные управленческие решения.

Основными факторами, влияющими на величину прибыли, являются изменение объема продаж, ассортимента (структуры) реализованной продукции, ее себестоимости и цены реализации продукции.

Факторный анализ валовой прибыли. В случаях, когда сельхозпредприятия несут убытки от продаж, провести факторный анализ прибыли невозможно. В этих случаях необходимо проводить факторный анализ одного из элементов прибыли от продаж – валовой прибыли, зависящей от себестоимости, а затем рассмотреть влияние коммерческих и управ-

ленческих расходов отдельно, которые уменьшают валовую прибыль до убытка от продаж.

Поскольку сельхозпредприятие рассчитывает на покрытие коммерческих и управленческих расходов государственными субсидиями и дотациями, то для него важно проанализировать положительную часть финансового результата, обеспечиваемого самофинансированием. В данном случае таковым является валовая прибыль. Факторный анализ результата в виде валовой прибыли становится особенностью анализа финансовых результатов такого предприятия.

Проведем факторный анализ валовой прибыли на примере ОАО «Агроплемкомбинат Мир», показатели которого представлены в табл. 1.

В представленной табл. 1 стоимость продукции, реализованной в конце периода по базисным ценам, можно подсчитать делением выручки от продаж на конец периода на индекс цен (инфляции), рассчитанный в отношении к началу периода.

Таблица 1

ДАННЫЕ ДЛЯ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА ПРИБЫЛИ

Показатели	Тыс. руб.		
	На начало периода (по базису)	Продукция, реализованная в конце периода по базисным ценам	На конец периода
Выручка от реализации	149 891	166 381	191 338
Себестоимость реализованной продукции	145 407	160 457	184 526
Валовая прибыль	4 484	5 924	6 812

Если сравнить сумму прибыли на начало периода и прибыль, рассчитанную исходя из объема и ассортимента на конец периода, но при ценах и себестоимости продукции на начало периода, то разница между ними укажет, насколько изменилась прибыль за счет объема и структуры продукции отчетного периода. Так, изменение прибыли за счет объема и структуры продукции отчетного периода определяется по формуле:

$$\Delta P_{(q+y.d.e)} = P_{01} - P_0, \quad (1)$$

где $\Delta P_{(q+y.d.e)}$ – изменение прибыли за счет объема и структуры продукции;

P_{01} – прибыль по базисным ценам на продукцию, реализованную в конце периода;

P_0 – прибыль на начало периода (по базису).

Подставляем значения из табл. 1 в формулу (1):

$$\Delta P_{(q+y.d.e)} = 5924 - 4484 = 1440 \text{ тыс. руб.}$$

Для вычисления влияния только объема продаж, используем формулу:

$$\Delta P_{(q)} = P_0(I - 1), \quad (2)$$

где $\Delta P_{(q)}$ – изменение прибыли под влиянием объема продаж;

I – темп роста объема продаж.

Темп роста объема продаж определяем делением выручки от продаж, рассчитанной, исходя из базисной цены и объема реализованной продукции на конец периода, на выручку от реализации на начало периода по формуле:

$$I = \frac{N_{01}^P}{N_0^P} \tag{3}$$

где N_{01}^P – выручка от продажи по базисным ценам на продукцию, реализованную в конце периода;

N_0^P – выручка от продажи на начало периода (по базису).

Для определения темпа роста объема производства подставляем значения из табл. 1 в формулу (3):

$$166\ 381 : 149\ 891 = 1,11.$$

Теперь находим влияние только объема продукции на прибыль, подставив данные из табл. 1 в формулу (2):

$$\Delta P_{(Q)} = 4484 * (1,11 - 1) = 493,24 \text{ тыс. руб.}$$

Рост объема продаж с 149 891 тыс. руб. до 166 381 в базисных ценах привел к увеличению прибыли на 493,24 тыс. руб.

Определим влияние структурного фактора, который рассчитывается по формуле:

$$\Delta P_{(y.d.e.)} = \Delta P_{(Q+y.d.e.)} - \Delta P_{(Q)}, \tag{4}$$

где $\Delta P_{(y.d.e.)}$ – изменение прибыли под влиянием структурного фактора.

Для определения изменения прибыли под воздействием структурного фактора подставляем данные из табл. 1 в формулу (4):

$$\Delta P_{(y.d.e.)} = 1440 - 493,24 = 946,76 \text{ тыс. руб.}$$

Расчет показывает, что за счет улучшения структуры реализуемой продукции прибыль увеличилась на 946,76 тыс. руб.

Влияние изменения полной себестоимости на сумму прибыли устанавливается сравнением затрат, полученных при объеме продаж на конец периода по себестоимости единицы продукции на начало периода и полной себестоимостью на конец периода:

$$\Delta P_{(cc)} = CC_{01} - CC_1, \tag{5}$$

где $\Delta P_{(cc)}$ – изменение прибыли за счет изменения себестоимости,

CC_{01} – себестоимость продукции в базисных ценах на продукцию, реализованную в конце периода,

CC_1 – себестоимость продукции на конец периода.

Для определения изменения прибыли под воздействием изменения себестоимости продукции подставляем данные из табл. 1 в формулу (5):

$$\Delta P_{(cc)} = 160\ 457 - 184\ 526 = -24\ 069 \text{ тыс. руб.}$$

Увеличение себестоимости реализованной продукции за счет роста цен на потребленные ресурсы привело к сокращению прибыли на 24 069 тыс. руб.

Изменение суммы прибыли за счет отпускных цен на продукцию определяется сопоставлением выручки от продаж на конец отчетного периода с выручкой на конец периода при базисных ценах:

$$\Delta P_p = N_1^P - N_{01}^P, \tag{6}$$

где ΔP_p – изменение прибыли под влиянием цен на продукцию,

N_1^P – выручка от реализации продукции на конец периода.

Для определения изменения прибыли под воздействием изменения цен подставим данные из табл. 1 в формулу (6):

$$\Delta P_p = 191\ 338 - 166\ 381 = 24\ 957 \text{ тыс. руб.}$$

Под влиянием увеличения цен на продукцию выручка выросла на 24 957 тыс. руб.

Сумма влияния факторов должна равняться общему изменению прибыли:

$$\Delta P = \Delta P_{(Q)} + \Delta P_{(y.d.e.)} + \Delta P_{(cc)} + \Delta P_p.$$

Подставляем данные полученных расчетов в представленную формулу проверки:

$$6812 - 4484 = 493,24 + 946,76 - 24069 + 24957;$$

$$2328 \text{ тыс. руб.} = 2328 \text{ тыс. руб.}$$

Полученное равенство подтверждает правильность расчетов.

На прибыль (убыток) от продаж большое и отрицательное влияние оказали коммерческие расходы, которые в 2012 г. составили 11 798 тыс. руб., а в 2013 г. – 12 936 тыс. руб. (табл. 2). Разница между этими числами покажет величину влияния изменения коммерческих расходов на финансовый результат.

То есть увеличение коммерческих расходов привело к снижению прибыли в 2013 г. на 1 138 тыс. руб. Убыток от продаж в 2013 г. сократился на 1 190 тыс. руб. Сокращение убытка отмечается как положительное изменение, произошедшее из-за того, что выручка от продаж увеличилась на большую сумму, чем затраты на производство и реализацию продукции (табл. 2).

Таблица 2

ДАННЫЕ О ФОРМИРОВАНИИ ПРИБЫЛИ ОТ ПРОДАЖ

Наименование показателя	Годы		Абсолютное изменение (гр. 2 – гр. 1)
	2012	2013	
А	1	2	3
Выручка от реализации	149 891	191 338	41 447
Себестоимость реализованной продукции	145 407	184 526	39 119
Коммерческие расходы	11 798	12 936	1 138
Итого, затраты на производство и реализацию продукции (стр. 2+ стр. 3), в том числе:	157 205	197 462	40 257
постоянные расходы	37 594	47 951	10 357
переменные расходы	119 611	149 511	29 900
Прибыль (убыток) от продаж (стр. 1 – стр. 4)	-7 314	-6 124	1 190
Рентабельность (убыточность) продаж, % (стр. 5 / стр. 1 * 100)	-4,88	-3,2	1,68
Безубыточный объем продаж	186108,911	218954,338	32 845,427

Из результатов факторного анализа прибыли мы видим, что снижение прибыли под влиянием роста цен на потребленные ресурсы составило 24 069 тыс. руб. Увеличение цен на продукцию позволило увеличить прибыль на меньшую величину, равную 24 957 тыс. руб. Это значит, что сельхозпредприятие имеет возможность повысить цены на реализуемую продукцию с целью увеличения прибыли.

Увеличение продаж в сопоставимых ценах по данным табл. 1 указывает на то, что спрос покупателей позволяет повысить цены на реализуемую продукцию.

Для обеспечения прибыльной работы можно сделать вывод, что основным фактором, влияющим на изменение прибыли, является цена на реализуемую продукцию. Следовательно, если увеличить отпускные цены на продукцию, ОАО «Агроплемкомбинат Мир» существенно увеличит свою прибыль.

Значительное снижение прибыли произошло в основном за счет увеличения себестоимости реализованной продукции под влиянием роста цен на потребляемые ресурсы (-24 069 тыс. руб.).

Абсолютный прирост прибыли, а точнее – сокращение убытка от продаж по сравнению с прошлым годом – составил 1 190 тыс. руб. (см. табл. 2). Данное улучшение результата достигнуто благодаря повышению отпускных цен (24 957 тыс. руб.), увеличению объема продаж (493,24 тыс. руб.), улучшению структуры продукции (946,76 тыс. руб.). Отрицательное воздействие оказали: увеличение себестоимости за счет роста цен на потребленные ресурсы (24 069 тыс. руб.) и увеличение коммерческих расходов (1 138 тыс. руб.). Два последних фактора (увеличение расходов) препятствовали сокращению убытка от продаж.

Следовательно, способами улучшения финансовых результатов предприятия являются рост объема продаж, увеличение доли более рентабельных видов продукции в общем объеме реализации, увеличение продажных цен и снижение себестоимости продукции.

Важно отметить, что у сельскохозяйственных предприятий формирование прибыли в течение года происходит неравномерно (сезонно). Сезонность производства – явление, характерное для большинства агрофирм, так как основная реализация сельхозпродукции осуществляется в 3-м и 4-м кварталах, и прочие доходы (государственные дотации) тоже поступают в конце года. Данное обстоятельство отрицательно сказывается на хозяйственной деятельности, так как в первые два квартала производитель не может рассчитывать на поступление необходимых в данный момент (начало полевых работ) денежных средств. В этой ситуации руководству агропромышленных предприятий можно порекомендовать ведение других видов деятельности (возможно, не связанных с сельским хозяйством), которые не имеют сезонного характера. Это могут быть пищевые производства, консервирование и продажа овощей, ягод, фруктов и другие виды переработки продукции сельского хозяйства, а также сельскохозяйственная деятельность круглогодичного производства, например, различные направления животноводства. В условиях сезонного земледелия в РФ актуально создание хранилищ сельскохозяйственной продукции с современным оборудованием и технологиями хранения овощей и фруктов, которые позволяли бы сохранять летний и осенний урожай в неурожайный период. Сельскохозяйственным производителям резонно создавать такие хранилища на своей территории для круглогодичных продаж сезонной сельхозпродукции.

Анализ уровня убыточности продаж. В анализе финансовых результатов используют показатель рентабельности продаж, который характеризует эффективность предпринимательской деятельности – сколько

ко прибыли имеет предприятие с 1 руб. продаж. При определении рентабельности продаж обычно используют прибыль от продаж, так как другие показатели прибыли менее связаны с продажами.

Сельскохозяйственные предприятия, работающие с убытками, нерентабельны. В таких случаях вместо рентабельности можно рассчитывать убыточность продаж, чтобы просмотреть тенденцию изменения указанного показателя – увеличивается или сокращается уровень убыточности.

И на основании сокращения (увеличения) убыточности можно делать выводы о возможностях достижения рентабельной сельскохозяйственной деятельности. Использование коэффициента убыточности в анализе рассмотрено в учебном пособии [12, с. 531].

Подобно рентабельности, уровень убыточности продаж определяют отношением суммы убытка к выручке от продаж:

$$r = \frac{P}{N^P} * 100, \quad (7)$$

где P – прибыль (убыток) от продаж;

N^P – выручка от продаж.

В 2012 г. коэффициент убыточности продаж был равен -4,88%, а в 2013 г. составил -3,20% (см. табл. 2). Таким образом, уровень убыточности в объеме продаж сократился по сравнению с 2012 г.

А значит, результат от продаж улучшился вследствие того, что абсолютный прирост объема продаж в 2013 г. больше прироста себестоимости продукции, что свидетельствует об относительном сокращении себестоимости продукции. Снижение уровня убыточности продаж означает повышение конкурентоспособности продукции на рынке.

Определение безубыточных продаж. При анализе финансовых результатов важно определить объем продаж, при котором агрофирма выйдет на безубыточный уровень работы. Для этого находят точку безубыточности (порог рентабельности). Точка безубыточности – это размер выручки от реализации продукции, при котором предприятие уже не имеет убытков, но еще не имеет прибыли. Если сельхозпредприятию не удастся получить прибыль по основному виду деятельности, то степень приближения к безубыточной работе можно отслеживать по изменению точки безубыточности (порога рентабельности) в динамике.

Рассмотрим пример такого анализа на объекте ОАО «Агроплемкомбинат Мир». Исходные данные для расчета точки безубыточности представлены в табл. 2.

Классически точка безубыточности рассчитывается по формуле:

$$N^{BY} = \frac{FC}{Y_{CM}}, \quad (8)$$

где N^{BY} – безубыточный объем продаж;

FC – постоянные расходы;

Y_{CM} – уровень маржинального дохода в выручке от продаж.

Уровень маржинального дохода вычисляется по формуле:

$$Y_{CM} = \frac{N^P - VC}{N^P}, \quad (9)$$

где N^P – выручка от реализации продукции,

VC – переменные расходы.

Для расчета Y_{CM} в 2013 г. подставляем в формулу (9) соответствующие данные из табл. 2:

$$Y_{CM} = \frac{191338 - 149511}{191338} = 0,219.$$

Для расчета точки безубыточности для данного предприятия в 2013 г. подставим данные из табл. 2 в формулу (8):

$$N^{BY} = \frac{47951}{0,219} = 218\,954,338 \text{ тыс. руб.}$$

В 2013 г. уровень маржинального дохода составил 0,219, а порог рентабельности – 218 954,338 тыс. руб. Это объем продаж, при котором предприятие может покрыть все свои расходы, не получая прибыли. И каждая последующая единица продукции будет приносить прибыль. Однако выручка на исследуемом нами предприятии в 2013 г. составила 191 338 тыс. руб., что ниже безубыточного объема продаж на 27 616,338 тыс. руб. (191 338 – 218 954,338). В 2012 г. предприятию необходимо было реализовать своей продукции на 36 217,911 тыс. руб. больше фактического (149 891 – 186 108,911), чтобы достичь безубыточных продаж.

Выходит, что основная деятельность предприятия является убыточной, но разница между фактическим и безубыточным объемами продаж в 2013 г. сократилась в сравнении с 2012 г. (27 616,338 тыс. руб. < 36 217,911 тыс. руб.). Уменьшение разницы между фактическим объемом продаж и продажами, необходимыми для достижения точки безубыточности, ведет к сокращению убытков.

Руководству предприятия следует стремиться к увеличению объема продаж не только для достижения точки безубыточности, но и для обеспечения запаса финансовой прочности. Запас финансовой прочности представляет собой превышение фактического объема продаж над безубыточным.

С целью обеспечения надежного и стабильного положения предприятия на рынке сельскохозяйственной продукции необходимо стремиться к увеличению запаса финансовой прочности, так как его величина представляет большой интерес для кредиторов с точки зрения устойчивости предприятия, его способности вернуть долг и выплачивать проценты за пользование кредитом.

Операционный рычаг в управлении финансовым результатом. Рассмотрим еще один показатель при анализе финансовых результатов сельхозпредприятий. Влияние изменения объема производства и реализации товарной продукции на прибыль предприятия определяется понятием операционного рычага (левериджа), воздействие которого проявляется в том, что изменение выручки влечет более сильное изменение прибыли.

Операционный рычаг позволяет определить насколько процентов изменится прибыль при изменении выручки на 1%. Эффект операционного левериджа заключается в том, что изменение выручки от реализации (выраженное в процентах) всегда приводит к более сильному изменению прибыли (выраженному в процентах).

Сила воздействия операционного рычага является мерой предпринимательского риска, связанного с предпрятием. Чем она выше, тем меньший риск несут акционеры.

Значение эффекта операционного рычага, рассчитанное с помощью формулы, в дальнейшем используется для планирования изменения прибыли в зависимости от изменения выручки от продаж. Данные для операционного анализа представлены в табл. 3.

Сила воздействия операционного рычага рассчитывается по следующей формуле:

$$F_L = \frac{CM}{P}, \tag{10}$$

где F_L – сила воздействия операционного рычага,
 CM – маржинальный доход,
 P – прибыль (убыток) от продаж.

Таблица 3

ДАННЫЕ ДЛЯ ОПЕРАЦИОННОГО АНАЛИЗА

Показатели	Годы		Темп роста, %
	2012, тыс. руб.	2013, тыс. руб.	
Выручка от реализации	149 891	191 338	127,65
Переменные издержки	119 611	149 511	125
Маржинальный доход (стр. 1 – стр. 2)	30 280	41 827	138,13
Постоянные расходы	37 594	47 951	127,55
Прибыль (стр. 1 – стр. 2 – стр. 4)	-7 314	-6 124	83,73

Для определения силы воздействия операционного рычага в 2012 г. подставляем данные из табл. 3 в формулу (10):

$$F_L = \frac{30280}{-7314} = -4,14.$$

Мы получили отрицательную величину. Это означает, что по показателям 2012 г. улучшение финансового результата будет означать сокращение убытка в размере 4,14 от каждого процента увеличения выручки от продаж при прочих равных условиях.

В 2013 г. выручка по сравнению с 2012 г. увеличилась на 27,65%. Используя силу воздействия операционного рычага, финансовый результат от продаж должен составить 114,47% (27,65%, 4,14), т.е. увеличится на 14,47%. В 2013 г. убыток от продаж составил 6 124 тыс. руб., т. е. сократился на -16,27% (83,73 – 100) по сравнению с 2012 г., что означает улучшение финансового результата на соответствующую величину.

Мы видим, что фактический темп сокращения убытка в 2013 г. (-16,27 %) сопоставим с улучшением финансового результата, рассчитанного, исходя из силы воздействия операционного рычага (14,47%). Отклонения фактических изменений от расчетных обусловлены изменением прочих условий, например, изменением силы воздействия операционного рычага в 2013 г., а также влиянием других факторов помимо операционного рычага.

Если фактическое улучшение финансового результата оказывается выше, чем расчетное улучшение, это означает, что предприятие сработало эффективнее относительно прогнозируемых возможностей операционного рычага.

В противном случае фактическое улучшение финансового результата оказывается ниже, чем расчетное улучшение, это означает, что предприятие сработало менее эффективно относительно прогнозируемых возможностей операционного рычага.

Если фактическое улучшение финансового результата равно расчетному улучшению под воздействием операционного рычага, это означает, что сила воздействия операционного рычага оказалась единственным фактором в улучшении финансового результата от продаж.

Из полученного прогнозного расчета следует, что увеличение выручки от реализации продукции на 27,65% привело к увеличению прибыли (сокращению убытка) на 14,47% под воздействием операционного рычага. Фактически убыток сократился на -16,27%.

Поскольку фактическое сокращение прибыли оказалось выше расчетного, следовательно, предприятие в 2013 г. сработало эффективнее относительно потенциальной силы воздействия операционного рычага. Это превышение оказалось результатом влияния прочих факторов.

Проведя данный расчет, мы пронаблюдали и количественно оценили реальную силу воздействия операционного рычага.

Теперь рассчитаем силу воздействия операционного рычага в 2013 г., подставив соответствующие данные 2013 г. из табл. 3 в формулу (10):

$$F_L = \frac{41827}{-6124} = -6,83.$$

В 2013 г. сила воздействия операционного рычага увеличилась, т.е. при возможном увеличении выручки от реализации на определенный процент финансовый результат составит 6,83 от этого увеличения. Следовательно, если запланировать увеличение выручки в 2014 г. на 20%, финансовый результат составит 136,6% (20 * 6,83), т.е. убыток сократится на 36,6%. В этом случае при прочих равных условиях, чтобы достичь безубыточной работы, необходимо увеличить продажи на величину отношения $200 : 6,83 = 29,28\%$. При достижении таких продаж предприятие ликвидирует убытки, а при большем увеличении продаж, чем на 29,28%, станет получать прибыль.

Итак, темп роста выручки от продаж приводит к еще большему темпу роста прибыли. В этом заключается сила воздействия операционного рычага, которая связана с неодинаковым воздействием условно-постоянных и условно-переменных затрат на финансовый результат при изменении объема производства и реализации. Чем выше доля условно-постоянных расходов в себестоимости продукции, тем согласно отношению (10) уровень маржинального дохода выше относительно прибыли и сильнее воздействие операционного рычага. И наоборот, при росте объема продаж доля условно-постоянных расходов падает, и влияние операционного рычага уменьшается. В данной ситуации руководству предприятия необходимо увеличивать объем производства как способ достижения порога рентабельности и использования силы воздействия операционного рычага с целью сокращения убытков и стремления к рентабельной работе.

Увеличение продаж позволяет интенсивнее использовать потенциал постоянных расходов для улучшения финансовых результатов. Но при этом сокращается доля постоянных расходов, снижая силу воздействия операционного рычага.

Сокращение потенциала операционного рычага может проходить до определенного уровня, когда действующие производственные мощности предприятия исчерпаны для роста производства и продаж. Тут возникает необходимость расширения производства за счет ввода новых мощностей, как правило, в виде внеоборотных активов (основного капитала), позволяющих наращивать объемы производства с новой силой воздействия операционного рычага.

Анализ возможностей и целесообразности получения кредитов для ведения сельскохозяйственного производства. Политика заимствования – часть финансовой политики предприятия, которая рассматривается комплексно в учебном пособии [11]. Она заключается в искусстве руководства влиять на финансовые процессы через систему и механизмы кредитных отношений и с помощью финансового рычага. Для этого необходим анализ. Финансовый рычаг (financial leverage) – показатель использования заемных средств в их соотношении с собственными средствами. Он выражает меру финансового риска.

Проведение данного анализа по специальной методике имеет большое значение в улучшении финансовых результатов, обеспечении финансовой устойчивости организации. Этим объясняется актуальность анализа кредитных отношений на основе составляющих эффекта финансового рычага (дифференциал и плечо финансового рычага).

Эффектом финансового рычага (ЭФР) называют приращение рентабельности собственных средств, полученное за счет привлечения кредита, несмотря на платность последнего [12, с. 384].

Дифференциал финансового рычага (*ДФР*) отражает степень покрытия средней расчетной ставки процента за кредит уровнем экономической рентабельности [12, с. 387]. Для нерентабельных сельхозпредприятий характерно отрицательное значение *ДФР*. Это означает, что финансовые издержки по кредитам не окупаются, и привлечение кредита при таком результате убыточно. Тем не менее, сельскохозяйственные предприятия вынуждены привлекать заемные средства, которые могут покрываться дотациями. А расчет дифференциала и эффекта финансового *ЭФР* позволяет определить, насколько предприятие приближается или удаляется от возможности самофинансирования и погашения кредитов и процентов по ним за счет собственных источников.

Рассчитаем *ЭФР* на примере ОАО «Агроплемкомбинат Мир». Данные для расчета составляющих *ЭФР* приведены в табл. 4. В расчете используется средняя расчетная ставка процента за кредит, которая исчисляется как отношение всех фактических финансовых издержек по соответствующим кредитам за анализируемый период к общей сумме заемных средств, используемых в анализируемом периоде, с последующим умножением на 100 (стр. 5 табл. 4).

По данным табл. 4, средняя расчетная ставка процента за кредит в 2013 г. почти не изменилась и составляет порядка 14%.

Если из экономической рентабельности активов вычесть среднюю расчетную ставку процента по заемным средствам и полученный результат уменьшить на размер ставки налога на прибыль (единица минус ставка налогообложения прибыли), получим **ДФР**:

$$ДФР = (1 - Y) * (ЭР - СРСП). \quad (11)$$

где **Y** – ставка налога на прибыль 0,2 (20%);

ЭР – экономическая рентабельность.

Таблица 4

ДАнные для анализа финансового рычага

Тыс. руб.

№ п/п	Показатель	Годы	
		2012	2013
1	Инвестиционный (аналитический) баланс, в том числе:	290 356	316 076
1.1	собственные средства (СС)	151 194	169 208
1.2	заемные средства (ЗС)	139 162	146 868
2	Нетто-результат эксплуатации инвестиций (НРЭИ)	28 637	38 850
3	Экономическая рентабельность (ЭР) (стр.2 / стр.1 * 100), %	9,86	12,29
4	Финансовые издержки по заемным средствам (ФИ)	19 523	20 589
5	Средняя расчетная ставка процента за кредит (СРСП), % (стр. 4 / стр.1.2 * 100)	14,03	14,02
6	Прибыль, подлежащая налогообложению (стр. 2 – стр. 4)	9 114	18 261
7	Налог на прибыль (20%)	-	-
8	ДФР	-4,17	-1,73
9	Плечо финансового рычага (ПФР) (стр. 1.2 / стр. 1.1)	0,92	0,87
10	ЭФР (стр.8-стр.9)	-3,84	-1,51
11	Издержкoеmкoсть (ИЕ), % (стр.4 / стр. 2) * 100	68,17	53

Для расчета дифференциала финансового рычага **ДФР** в 2013 г. подставим данные из табл. 4 (ставку налога на прибыль принимаем равную нулю, так как предприятие не платит налог на прибыль) в формулу (11):

$$ДФР = (1 - 0) * (12,29 - 14,02) = -1,73.$$

В 2012 г. **ДФР** составил -4,17 (см. табл. 4). Очевидно, в 2012-м и 2013 г. **ДФР** был отрицателен. Это означает, что финансовые издержки по кредитам не окупаются, и привлечение кредита при таком результате убыточно. Однако размер убыточности **ДФР** в 2013 г. значительно снижается. Следовательно, наметилась тенденция приближения к окупаемости процентов по кредиту.

ПФР равно отношению заемных средств к собственным средствам (стр. 9 табл. 4). Этот показатель характеризует силу воздействия финансового рычага. В 2013 г. **ПФР** снизилось до 0,87, т.е. сила воздействия финансового рычага в 2013 г. ослабла по сравнению с 2012 г.

Перемножив составляющие, получим значение **ЭФР**:

$$ЭФР = (1 - Y) * (ЭР - СРСП) * \frac{ЗС}{СС} = ДФР * ПФР. \quad (12)$$

Для расчета показателя **ЭФР** в 2013 г. подставляем показатели, рассчитанные выше, в формулу (12):

$$ЭФР = -1,73 * 0,87 = -1,51\%.$$

В 2013 г. **ЭФР** сократил свое отрицательное значение до -1,51% (см. табл. 4). То есть наблюдается тенденция к улучшению эффективности использования кредитов при нерентабельной работе.

Рассмотрим взаимосвязь между дифференциалом и **ПФР** в финансовой политике организации. Из выражения (12) следует, что увеличение **ПФР** повышает **ЭФР**. Это выгодно организации, использующей кредит при положительном значении **ДФР**.

При отрицательном значении дифференциала **ЭФР** принимает отрицательное значение, т.е. происходит сокращение рентабельности, ухудшающее положение организации, так как уровень расходов по кредиту (**СРСП**) не окупается экономической рентабельностью (**ЭР**).

При отрицательном **ДФР** предприятию придется расплачиваться за кредиты не доходами, а имуществом. Со стороны банка нецелесообразно предоставлять ссуды такой организации, если ее руководство не предоставит дополнительные гарантии в погашении обязательств. В нашем случае ОАО «Агроплеккомбинат Мир» все свои кредиты и займы оформляет под залог собственного имущества (недвижимости), так как без кредитных средств невозможно развитие сельхозпредприятия. Кроме того, увеличивая объем производства сельскохозяйственной продукции за счет кредитных средств, предприятие получает государственную поддержку в виде субсидий и дотаций, тем самым покрывая риски при получении кредитов под залог имущества.

В связи с тем, что **ДФР** отрицательный, эффект финансового рычага отсутствует, но его следует проследить тенденцию изменения данного показателя.

Для оценки кредитоспособности предприятия также используется показатель издержкoеmкoсть **НРЭИ**, рассчитываемый по формуле:

$$ИЕ = \frac{ФИ}{НРЭИ} * 100. \quad (13)$$

Для расчета издержкoеmкoсть **НРЭИ** предприятия в 2013 г. подставляем данные из табл. 4 в формулу (13):

$$ИЕ = \frac{20589}{38850} * 100 = 53\%.$$

Это отношение показывает, какая часть **НРЭИ** идет на покрытие стоимости кредита. Снижение **ИЕ** в 2013 г. до 53% (см. табл. 4) указывает на сокращение затрат по обслуживанию кредитов относительно прибыли от инвестиционной деятельности, отражает повышение эффективности использования кредитов, что является положительным фактором для ОАО «Агроплеккомбинат Мир».

Проведенный анализ показал, что при наличии убытков от продаж у предприятия есть возможность

увеличить выручку и прибыль за счет роста цен, так как рост продаж в 2013 г. подтверждает наличие спроса для увеличения цен.

Снижение уровня убыточности продаж указывает на относительное сокращение себестоимости продаж (относительную экономию). Продолжение этой тенденции ведет к рентабельной работе.

По результатам анализа безубыточности мы выявили, чтобы достичь рентабельной работы, предприятию необходимо продавать продукции не меньше чем на 218 954,338 тыс. руб. Фактический объем продаж не достиг этого значения, но разница между фактическим и безубыточным объемами продаж в 2013 г. сократилось, что также указывает на тенденцию движения к безубыточному производству.

Используя операционный рычаг, мы определили, что при данном соотношении постоянных и общих затрат, предприятию, чтобы достичь безубыточной работы необходимо увеличить продажи более чем на 29,28%.

Для увеличения сельхозпроизводства и продаж, обеспечивающих рентабельную работу, предприятию необходимы кредиты. Расчет составляющих ЭФР показал, что организация имеет отрицательный ДФР, а значит, не окупит финансовые издержки по заемным средствам. Помощь, оказываемая сельхозпредприятию в виде дотаций, позволит окупить расходы за пользование банковским кредитом, а значит, увеличить объемов производства и продаж до рентабельного уровня. ПФР, равное 0,87, указывает на то, что заемные средства предприятия по своей величине не достигают его собственных средств, а значит, у предприятия есть имущественные гарантии погашения кредитов.

Результаты проведенного анализа показывают, что, используя предлагаемые рекомендации, ОАО «Агроплемкомбинат Мир» имеет возможности достичь рентабельной работы, если следовать рекомендациям из анализа.

Финансовый результат играет решающую роль в обеспечении дальнейшего повышения эффективности сельскохозяйственного производства. Эффективность функционирования агропредприятий зависит от их способности приносить необходимую прибыль. Оценить эту способность позволил проведенный анализ финансовых результатов.

ОАО «Агроплемкомбинат Мир» является типичным сельскохозяйственным предприятием, получающим дотации, и его финансовые результаты характерны для многих предприятий сельского хозяйства. Поэтому представленную методику и результаты проведенного анализа можно использовать для оздоровления многих предприятий сельскохозяйственной отрасли.

В содействие предложенным рекомендациям руководству агрофирм необходимо проводить работу по увеличению экономической рентабельности за счет увеличения собственного капитала, принимать меры для сокращения финансовых издержек по заемным средствам, выбирать кредиты на более выгодных условиях (с пониженными процентными ставками).

По результатам проведенного анализа мы убедились, что сельскохозяйственные предприятия имеют

возможность развиваться и достигать рентабельной работы. Для этого им необходимо увеличивать объемы производства и продаж сельхозпродукции. Для обеспечения сбыта возрастающих объемов сельскохозяйственного производства в национальных масштабах требуется сокращение импортных поставок продукции сельского хозяйства, которые нередко продаются на российском рынке по демпинговым ценам для вытеснения российских сельхозпроизводителей с отечественного рынка. Поэтому для увеличения продаж и рентабельности отечественному сельскому хозяйству в сложившейся ситуации, как ни парадоксально, необходимы так называемые санкции США и Европейского союза и введенное продовольственное эмбарго в ответ на эти санкции.

Задача государства – оказывать необходимую поддержку российским сельхозпроизводителям. По нашему мнению, финансовая политика государства должна быть направлена на то, чтобы основной доход от сельскохозяйственной продукции поступал сельхозпроизводителям, а не посредникам и переработчикам продукции сельского хозяйства.

Увеличение количества предприятий пищевой промышленности и разукрупнение собственников в торговой сфере (антимонополизация продавцов сельхозпродукции) будут способствовать этому. Несбалансированность, существенное различие в доходах между производителями и переработчиками, а также посредниками не в пользу сельхозпроизводителей ведет к ослаблению сельского хозяйства.

Литература

1. А обед по расписанию. Рабочая поездка Дмитрия Медведева в Ростов-на-Дону [Электронный ресурс] // Российская газета – неделя. – 2015. – 14 июня. URL: <http://www.rg.ru/2015/06/08/medvedev.html>
2. Бочаров В.В. Финансовый анализ [Текст] : учеб. пособие / В.В. Бочаров. – СПб. : Питер, 2001. – 240 с.
3. Владимир Путин открыл российский павильон на ЭКСПО-2015 в Милане [Электронный ресурс]. URL: <http://www.forsmi.ru/news/item/id/301758/> <http://www.forsmi.ru/news/item/id/301758/>
4. Знаменщиков С.А. Убытки в бухгалтерской и налоговой отчетности [Текст] / С.А. Знаменщиков // Бухгалтерский учет. – 2015. – №5. – С. 38-40.
5. Карницкая Э.Н. Меры государственной поддержки развития сельского хозяйства региона (на примере Чувашской Республики) [Текст] / Э.Н. Карницкая, А.Г. Дмитриева // Казанский соц.-гуманитарный вестн. – 2011. – №3-4. – С. 10-13.
6. Открытие дня России на всемирной универсальной выставке «Экспо-2015» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/49674>.
7. Савицкая Г. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК [Текст] : учеб. / Г. Савицкая. – Минск : Эксперспектива, 1998. – 494 с.
8. Чернов В.А. Геоэкономика и геополитика России: влияние экономических и финансово-политических аспектов на импортозамещение [Электронный ресурс] / В.А. Чернов // Всеросс. науч.-техн. конф. «Импортозамещение оборудования и технологий в стратегически важных отраслях экономики России» / ООО «ОПК» (г. Санкт-Петербург) и ФГУП «Всеросс. науч.-иссл. ин-т стандартизации оборонной продукции и технологии» (г. Москва). – М., 2015. URL: <http://opk.spb.ru/category/training-center/business-coaching/business-coaching-conference/>.

9. Чернов В.А. Инвестиционный анализ [Текст] : учеб. пособие / В.А. Чернов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юнити-Дана, 2012. – 159 с.
10. Чернов В. Методика анализа кредитной окупаемости товарных запасов и риск [Текст] / В. Чернов // Аудитор. – 1997. – №9. – С. 56.
11. Чернов В.А. Финансовая политика организации [Текст] : учеб. пособие / В.А. Чернов ; под ред. М.И. Баканова. – М. : Юнити-Дана, 2003. – 248 с.
12. Чернов В.А. Экономический анализ: торговля, общественное питание, туристический бизнес [Текст] / В.А. Чернов ; под ред. М.И. Баканова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юнити-Дана, 2012. – 639 с.

Ключевые слова

Импортозамещение; продовольственная безопасность; факторный анализ; коэффициент убыточности; порог рентабельности; операционный рычаг; финансовый рычаг.

Владимир Анатольевич Чернов

Надежда Михайловна Локтева

РЕЦЕЗИЯ

При наличии ощутимых успехов государственной поддержки отечественного сельского хозяйства, предусмотренных Доктриной продовольственной безопасности РФ от 2010 г., о чем сказано в докладах Президента и Правительства РФ, многие производители сельскохозяйственной продукции все же не рентабельны и существуют благодаря государственной поддержке в виде дотаций и субсидий.

Авторы статьи предлагают способ решения проблемы самофинансирования и финансовой реализуемости сельскохозяйственного производства на примере конкретной организации, типичной для отечественного сельского хозяйства, что открывает возможности использования предлагаемой методики для многих предприятий сельского хозяйства. Решение данной проблемы особенно актуально в стремлении к импортозамещению на отечественном рынке сельскохозяйственной продукции.

В статье предлагается простой способ решения проблем нерентабельных сельскохозяйственных производителей. Путь к их решению представлен в виде авторской методики, объединяющей в себе известные методы и направления анализа финансовых результатов с авторскими изменениями и дополнениями применительно к специфике дотационного сельского хозяйства. В работе использованы: факторный анализ валовой прибыли, оценка уровня убыточности, анализ безубыточности, использование операционного и финансового рычагов в увеличении продаж и достижении рентабельности.

Из-за нерентабельности производства и получения государственных дотаций, особенностью факторного анализа прибыли стал расчет влияния факторов на валовую прибыль. Выбор валовой прибыли в качестве результативного показателя авторы обосновывают в процессе расчетов. По причине наличия убытков показатель рентабельности заменяется в анализе уровнем убыточности.

Ввиду встречающихся отличий среди публикаций в толковании основополагающих понятий, в статье даются их определения в трактовке, используемой в данной статье.

В проведенном анализе авторы показали, что при наличии убытков у предприятия есть возможность увеличить выручку и получать прибыль.

На основе аналитических расчетов доказано, что снижение уровня убыточности продаж указывает на относительную экономию. Сокращение разницы между фактическим и безубыточным объемами продаж отмечает тенденцию к безубыточному производству. Используя операционный рычаг, необходимо увеличить продажи более чем на 29,28% для достижения самоокупаемости.

При отрицательном дифференциале финансового рычага увеличение продаж свыше критического уровня сделает производство рентабельным и способным окупить кредиты. Для этого имеется возможность использовать дотации. Величина плеча финансового рычага подтверждает наличие имущественных гарантий погашения кредитов.

Таким образом, авторы обосновали способность выти на рентабельный уровень типичным сельскохозяйственным предприятиям посредством увеличения продаж до определенной величины с временным использованием дотаций для перехода на уровень самоокупаемости. Выводы и рекомендации авторов подкреплены расчетами, признанными в экономической науке, и поэтому не вызывают сомнений в их достоверности.

Статья указывает путь выхода дотационных сельхозпроизводителей на самоокупаемость и будет интересной практическим работникам в области экономики сельского хозяйства, студентам экономического направления, широкому кругу читателей, интересующихся проблемами отечественного сельского хозяйства. Работа рекомендуется для опубликования в журнале «Аудит и финансовый анализ».

Горбунов С.В., д.э.н., профессор, зам. директора Института экономики, управления и права Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет».