

ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ: СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ

В статье раскрывается сущность и значение показателей оборачиваемости в оценке эффективности использования оборотного капитала организаций, рассматриваются основные направления по совершенствованию методики расчета показателей оборачиваемости на примере организаций агропромышленного комплекса. Актуальной является проблема объективной стоимостной оценки оборотных средств организаций. Исследования показали, что объективная стоимостная оценка собственных оборотных средств достигается при условии использования доходного либо сравнительного (рыночного) методов оценки. Разработка методологических и методических подходов объективной оценки объемов продукции, работ и услуг, проведение процесса капитализации оборотных средств позволяет правильно рассчитывать, сопоставлять и справедливо оценивать комплекс показателей экономической эффективности использования как оборотного капитала, так и всего производственно-финансового потенциала сельскохозяйственных, перерабатывающих и торгово-сбытовых организаций в системе агропромышленного комплекса.

В общей системе показателей, характеризующих функционирование и использование оборотного капитала в организациях агропромышленного комплекса, особое место занимает группа показателей его оборачиваемости: коэффициент оборачиваемости, период оборота капитала и др. Однако до сих пор существует ряд нерешенных вопросов по определению этих показателей в качестве оценки эффективности использования оборотного капитала.

Для расчета показателей оборачиваемости в качестве исходных данных традиционно берут средний объем оборотных средств за рассматриваемый период (в стоимостном выражении) и соответствующий объем денежной выручки, полученной от реализации продукции, работ и услуг. Так, при расчете коэффициента оборачиваемости оборотных средств рекомендуется объем полученной денежной выручки разделить на среднюю стоимость фондов. Полученный результат – коэффициент оборачиваемости – указывает на число оборотов, которое совершили оборотные средства в течение принятого периода. При этом каждая

организация заинтересована в росте коэффициента оборачиваемости, то есть повышении скорости оборота оборотных средств, которые обычно имеют довольно сложный состав и структуру. Так, в сельскохозяйственной сфере агропромышленного комплекса значительна доля собственных оборотных средств (семена, органические удобрения, корма, молодняк и откормочное поголовье животных, незавершенное производство и др.).

В рыночных условиях все оборотные средства, прошедшие стадию капитализации, то есть получившие реальную стоимостную (рыночную) оценку, представляют собой оборотный капитал. Последний в сочетании с другими необходимыми элементами производства предназначен для активной "работы", то есть нацелен не просто находиться в хозяйственном обороте, но и ускорять свою оборачиваемость.

Совершенно очевидно, что при прочих равных условиях ускорение оборачиваемости имеющегося оборотного капитала позволяет существенно сэкономить денежные затраты на формирование и функционирование новых оборотных средств, необходимых для следующего воспроизводственного цикла и дальнейшего расширения производственного потенциала. Предполагается, что в рыночных условиях повышение скорости оборота капитала нацелено на экономию текущих затрат, снижение себестоимости продукции и повышение уровня ее рентабельности.

В условиях рыночных отношений расчет и оценка показателей оборачиваемости оборотного капитала имеет принципиальный характер. Во-первых, при расчете коэффициента оборачиваемости за основу принимается фактический объем денежной выручки от реализации продукции, работ и услуг. Такой подход можно считать приемлемым для условий работы перерабатывающей и торговой сфер агропромышленного комплекса, где уровень товарности продукции практически приближается к 100%, то есть вся произведенная (валовая) продукция предназначена для рыночного сбыта, а объемы денежной выручки и валовой продукции (в рыночных ценах) обычно совпадают. В современной сельскохозяйственной сфере, являющейся сырьевой базой для переработки и реализации конечных продуктов, в отличие от других сфер агропромышленного комплекса, производится значительный удельный вес так называемой нетоварной продукции, которая согласно технологическим принципам, идет на дальнейшее внутривозвращенное потребление в виде собственных оборотных средств. Расчеты, проведенные по данным сельскохозяйственных организаций Республики Беларусь за период 2001 – 2005 гг., показали, что удельный вес нетоварной продукции составляет в среднем 40%. Нетоварная продукция, по существу являясь оборотным капиталом, не включается в общую сумму денежной выручки и, таким образом, не участвует в расчете коэффициента оборачиваемости оборотного капитала. Следовательно, основные показатели оборачиваемости оборотных средств, рассчитываемые согласно традиционной методике, в сельскохозяйственной сфере оказываются существенно искаженными, то есть коэффициент оборачиваемости занижается, а скорость оборота – наоборот, завышается. Это означает, что показатели оборачиваемости оборотного капитала в сельскохозяйственной сфере по существу несопоставимы с аналогичными показателями, рассчитываемыми в организациях перерабатывающей и торговой сфер агропромышленного комплекса.

Между тем, в условиях развитого рынка валовая продукция, выполненные работы и услуги, независимо от целевого назначения – это прежде всего товар, имеющий рыночную стоимость. Значит, если принимать условия развитого рынка, то любой вид сельхозпродукции, предназначенной на товарные или нетоварные

(внутрипроизводственные) цели, должен быть оценен по рыночным ценам с учетом особенностей и конъюнктуры рынка, то есть сбалансированности спроса и предложения, сезонных рыночных колебаний, местоположения рыночных партнеров и т.д. В качестве базы для расчета показателей оборачиваемости оборотного капитала в сельскохозяйственной сфере агропромышленного комплекса, по нашему мнению, необходимо брать не фактически полученную денежную выручку, а стоимость валовой продукции в соответствующих рыночных ценах.

Условия перехода к рыночным отношениям в системе агропромышленного комплекса обостряют проблему объективной стоимостной оценки оборотных средств. Что касается капитализации тех видов оборотных средств, которые приобретаются сельскохозяйственными организациями извне (минеральные удобрения, средства защиты, горюче-смазочные, строительные материалы, запасные части и т.д.), то их стоимостная оценка не представляет собой проблему, так как она производится по фактическим затратам. Но в сельскохозяйственной сфере, в отличие от других сфер агропромышленного комплекса Беларуси, особенно острой остается проблема капитализации собственных оборотных средств, то есть определения их реальной стоимости. Необходимо обратить внимание на то, что традиционный затратный метод стоимостной оценки оборотных средств в условиях развитого рынка совершенно неприемлем, так как этот метод неизбежно способствует бесконтрольному расходу материально-трудовых ресурсов и, в конечном счете, – банкротству хозяйствующего субъекта.

Теория и практика развитых рыночных отношений показывают, что объективная стоимостная оценка собственных оборотных средств достигается при условии использования доходного либо сравнительного (рыночного) методов, которые обычно нацеливают производителя на экономное расходование всех средств, снижение себестоимости продукции и увеличение прибыли [1].

В этом направлении определенные сдвиги наметились в Украине, где с 1 января 2007 года вступает в силу положение (стандарт) бухгалтерского учета 30 "Биологические активы", разработанный на основе Международного стандарта бухгалтерского учета 41 "Сельское хозяйство". Согласно ПБУ-30 биологическим активом считается животное или растение, которое в процессе биологических преобразований способно создавать сельскохозяйственную продукцию или дополнительные биологические активы, а также приносить другие экономические выгоды. Сельскохозяйственная продукция на момент сбора оценивается по справедливой стоимости за вычетом предполагаемых сбытовых расходов. При этом определение справедливой стоимости биологических активов и сельскохозяйственной продукции опирается на цены активного рынка. При наличии активного рынка данной продукции справедливая стоимость рассчитывается по ценам этого рынка, независимо от договорных цен. В отсутствие же активного рынка используются цены последних сделок, цены на аналогичные активы (с поправкой на различия между активами), общепромышленные данные, в последнюю очередь – дисконтированные денежные потоки от использования актива без учета налогов, стоимости финансирования и последующего восстановления (рекультивации, воспроизводства) активов. Длительно растущие биологические активы, получение продукции с которых предстоит в будущих периодах, например, постоянные культуры, могут на ранних стадиях оцениваться по исторической себестоимости. При этом биологические активы, учитываемые по себестоимости, следует проверять на обесценение.

В Республике Беларусь применение доходного или более совершенного рыночного метода в целях капитализации собственных оборотных средств пока серьезно затруднено отсутствием совершенной правовой, методологической,

методической, нормативной базы, инструментария, современного информационно-технического обеспечения. С целью ускорения перехода на рыночные методы капитализации собственных оборотных средств в сельскохозяйственной сфере агропромышленного комплекса нами предлагается вариант двухуровневого механизма формирования рыночных цен на производимую продукцию, выполняемые работы и услуги. Имеется в виду установление производственных цен на первом нижнем (производственном) уровне, и коммерческих цен – на втором верхнем уровне.

Для достижения наиболее объективных для последующего анализа результатов, целесообразно отказаться от исчисления лишь агрегированной величины оборотных средств и рассчитывать оборачиваемость каждого их элемента в отдельности. При этом частные показатели оборачиваемости рекомендуется рассчитывать по особому обороту, которым для материальных запасов является их расход на производство, для незавершенного производства – поступление продукции на склад, для готовой продукции – отгрузка, для отгруженной продукции, денежных средств и дебиторской задолженности – выручка от реализации [2].

По нашему мнению, разделение общей оборачиваемости оборотных средств на оборачиваемость отдельных элементов имеет определенный смысл по ряду причин. Прежде всего, движение разных оборотных активов определяется разными факторами. Например, если скорость оборачиваемости незавершенного производства зависит от организации производственного процесса, то движение дебиторской задолженности определяется кредитной политикой организации. Объединяя эти два показателя в единое целое, мы теряем содержательную ценность обоих. Второй причиной является то, что для более точного определения эффективности использования отдельных элементов оборотных активов необходимо их соотносить с разными показателями, характеризующими масштабы работы организаций.

Необходимо обратить внимание на то, что при расчете показателей годовой оборачиваемости, например, продолжительности оборота оборотного капитала, в методической литературе годовой период календарного времени рекомендуется округлять до 360 дней, по-видимому полагая, что остальные 5-6 дней в течение года оборотные средства в производственно-финансовом процессе не участвуют. Если следовать традиционной методике, то скорость одного оборота таким образом искусственно искажается на 1,4 – 1,6%. Но не следует забывать, что биолого-технологические процессы в сельскохозяйственной сфере, особенно в животноводстве, имеют естественный непрерывный характер. Невозможно, например, в течение года сделать 5-6-дневный перерыв в кормлении сельскохозяйственных животных, доении коров и т.д. По этой причине оборотные средства в сельскохозяйственной сфере по существу функционируют полный календарный год без каких-либо технологических перерывов. Следовательно, при расчете, например, продолжительности одного оборота оборотного капитала в сельскохозяйственной сфере агропромышленного комплекса необходимо учитывать полное число календарных дней за год.

Исследования показали, что коэффициенты оборачиваемости обладают некоторой двойственностью, проявляющейся в том, что значительные отклонения коэффициентов от средних показателей по отрасли в любом направлении – явление обычное и при отсутствии ускоренного повышения эффективности носят негативный характер. Так, высокий коэффициент оборачиваемости готовой продукции может означать, что организация поддерживает очень низкие остатки на складах, и в случае непредвиденного роста спроса ее запасы могут вовсе иссякнуть. В результате потенциальные покупатели уйдут к конкурентам. Подобная

ситуация может сложиться и в отношении коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности. Его повышенная величина может указывать на то, что организация ввела чересчур строгие кредитные стандарты и, хотя снизила уровень сомнительных долгов, в итоге проигрывает, так как вынуждена будет часть своего рынка уступить конкурентам, которые предлагают более льготные кредитные условия.

Необходимо обратить внимание на то, что ускоренная оборачиваемость денежных средств и краткосрочных инвестиций также может иметь негативный результат, то есть подразумевать низкую ликвидность. Следуя подобной логике, аналогичные заключения можно сделать и в отношении всех остальных элементов оборотных средств.

Подобная двойственность полностью учитывается в самом определении эффективности управления оборотными средствами, которое нацелено на достижение минимальных размеров оборотных средств для заданного уровня деятельности без нарушения непрерывности процесса осуществления хозяйственных операций. Эта непрерывность означает, что для каждой хозяйственной системы при заданных масштабах работы существует определенный уровень, ниже которого размеры отдельных элементов оборотных средств снижать нецелесообразно.

Однако этот вывод совсем не прост, как кажется на первый взгляд. Дело в том, что уровень оборотных средств в рамках конкретной хозяйственной системы можно снижать лишь до определенной отметки. Это не означает, что нельзя заменить функционирующую систему на другую, ограничители оборотных средств которой будут находиться на качественно новом уровне. Поэтому при сравнении показателей эффективности использования оборотных средств в конкретной организации, например, со средними результатами по отрасли, выявление значительных отклонений в положительную сторону должно вызывать некоторую настороженность и нацеливать на более глубокий мониторинг. В случае, если анализ не выявляет никаких объективных причин, объясняющих улучшение, то такие отклонения могут носить отрицательный характер.

Исследования показывают, что в экономической литературе часто упоминаются отдельные показатели оборачиваемости, особенно с позиций их практического применения в финансовом менеджменте, анализе и управлении оборотным капиталом. Однако теоретические вопросы формирования скорости обращения средств, вложенных в имущество организаций, а также вопросы преемственности и взаимообусловленности показателей оборачиваемости, по нашему мнению, разработаны недостаточно. Следовательно, необходима систематизация всех имеющихся показателей, позволяющая комплексно решать эти вопросы. Отметим, что разработка системы показателей оборачиваемости средств конкретного юридического лица, функционирующего в различных сферах агропромышленного комплекса, не является самоцелью. Потребность в такой системе проявляется при целенаправленной аналитической работе в сфере управления фактором времени.

Таким образом, соблюдение необходимых методологических и методических условий для объективной оценки объема продукции, работ и услуг, проведения процесса капитализации оборотных средств позволяет правильно рассчитывать, сопоставлять и справедливо оценивать комплекс показателей экономической эффективности использования не только оборотного капитала, но и всего производственно-финансового потенциала сельскохозяйственных, перерабатывающих и торгово-сбытовых организаций системы агропромышленного комплекса.

ЛИТЕРАТУРА

1. **Щитникова, И.В.** Экономическая оценка имущества предприятия: учеб. пособие / И.В. Щитникова. – Москва: Универсум Паблишинг, 2005. – 272 с.
2. **Савицкая, Г.В.** Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – 4-е изд. – Минск: ООО “Новое Знание”, 2000. – 688 с.

Поступила в редакцию 11.07.2005 г.