

УДК 338.434

UDC 338.434

**ФОРМИРОВАНИЕ НОМИНАЛЬНОЙ
СТОИМОСТИ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ
ОРГАНИЗАЦИЙ КАК ИСТОЧНИК
ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ****FORMATION OF THE FACE-VALUE OF
CIRCULATING ASSETS OF THE
AGRICULTURAL ORGANIZATIONS AS THE
SOURCE OF INCREASE OF EFFICIENCY
THEIR USE**

Ребрищев Игорь Николаевич
*ФГБОУ «Кубанский государственный аграрный
университет», Краснодар, Россия*

Rebrishev Igor Nikolaevich
Kuban State Agrarian University, Krasnodar, Russia

В статье исследована природа формирования стоимости имущества сельскохозяйственных организаций, основанная на качестве деловой репутации предприятия, характере и ценности его деловых связей. Автором исследуется возможность и предлагается порядок использования такой стоимости для повышения эффективности применения оборотных средств путем выпуска акций, обеспеченных номинальной стоимостью

In the article, separate questions of formation of cost of property of agricultural organizations, based on quality of business reputation of the enterprise, character and value of its business ties are investigated. The author investigates possibility and the order of use of such cost for increase of efficiency of use of circulating assets by a share issue, provided with a face-value

Ключевые слова: ГУДВИЛЛ, ДОБАВОЧНАЯ СТОИМОСТЬ, ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА, ФОНДОВЫЙ РЫНОК, ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Keywords: GOODWILL, ADDITIONAL COST, CIRCULATING ASSETS, STOCK MARKET, EFFICIENCY OF USE

Добавочная стоимость в современных условиях в значительной степени формируется на основе торговли номинальными величинами, имеющими реальное обеспечение активами (имуществом) только в определенной части, даже ниже величины, необходимой для покрытия убытка. Это прообраз бумажных денег, номинальная стоимость их общей массы, выпущенной в обращение, во много раз превосходит их реальное обеспечение золотым резервом. Экономика многих стран Евросоюза в значительной степени построена на доходах от манипуляции номинальной стоимостью реальных материальных запасов и имущественных активов хозяйства страны. Финансовый кризис 2008 и 2011 годов ярко продемонстрировал уязвимость такого рода инструмента формирования добавочной стоимости. Дело в том, что благополучие подобной системы основано на характере и уровне позитивности настроения участников экономических отношений. В настоящее время спонтанно, прежде всего, в виде постулатов деловой этики сформулированы правила поведения таких

субъектов в рыночной среде. Тем не менее, на наш взгляд, это показатель высокого уровня развития финансовой системы в сравнении с механизмами, основанными исключительно на использовании материально обеспеченных финансовых ресурсов.

Сельскохозяйственные предприятия Краснодарского края в настоящее время в большинстве своем используют исключительно реальные материальные ресурсы при осуществлении финансово-хозяйственных отношений. Безусловно, по своей сути это хозяйства реального сектора экономики, и в настоящее время им никто не препятствует играть на фондовых рынках, дробить и распространять номинальную стоимость имеющегося у них капитала. Действительно, выпуск новых акций может принести успешному хозяйству эмиссионный доход, величина которого зависит от отношения потенциальных инвесторов к производственному потенциалу, уровню стабильности и перспективам развития эмитента. Однако проблема заключается в низком финансовом состоянии большого числа сельскохозяйственных организаций, тем самым не создающем перспективы получения эмиссионного дохода или формирования должного доверия инвесторов. Получается, что сельскохозяйственный производитель, возможно, в силу своих отраслевых особенностей, текущей экономической конъюнктуры неспособен воспользоваться возможностями получения дохода путем манипуляцией номинальной (необеспеченной) стоимости своих ресурсов (капитала) – она не сформирована либо не способна быть сформирована по правилам современного фондового рынка.

С другой стороны, рынок сегодня диктует условия выживания для своих участников, предлагая условия конкурентной борьбы не только за потребителя производимой продукции, реализуемых товаров (работ, услуг), но и за качество и характер отношения потенциальных инвесторов к хозяйствующему субъекту. Тем самым, создается стимул формирования

номинальной стоимости имущества организации, основанной на оценке инвестором его потенциала. По нашему мнению, такая стоимость призвана стать самостоятельным фактором роста и показателем оценки эффективности использования оборотных средств рассматриваемых в ходе настоящего исследования сельскохозяйственных организаций Краснодарского края.

Эффективность использования оборотных активов является следствием и показателем деловой активности хозяйствующего субъекта, свидетельствующим о способности менеджера должным образом использовать текущие ресурсы хозяйства. В отличие от показателей эффективности использования основных средств, оценка, произведенная в отношении оборотных средств, на наш взгляд, в большей степени индивидуализирует сведения об управленческом потенциале менеджера – способности организовать должное диверсифицированное применение предметов труда с использованием производственных мощностей по качеству выше физической эксплуатации оборудования согласно инструкциям и техническим регламентам. К примеру, стоит ли оценивать эффективность использования кресла и всего набора мебели руководителя стоимостью свыше 100 тыс. руб., за время безделья использующего его руководителя. Другое дело, с эффективностью использования 100 тыс. руб., выраженных в предметах труда, участие которых в работе предприятия формирует показатели оборачиваемости, финансовых результатов и коэффициенты сменности, загруженности производственного оборудования.

Формирование рынка финансовых ресурсов началось с процесса глобализации экономических отношений, выразившегося в привлечении к процессам купли-продажи множества дополнительных участников торгов, готовых вкладывать финансовые ресурсы в торговый оборот с целью извлечения прибыли на процессах перепродажи финансовых

инструментов, исходя из прогнозируемой динамики конъюнктуры рынка. В настоящее время доверие, как вид отношения между участниками рынка, становится главным объектом рыночной конъюнктуры. На основе доверия возникают и реализуются хозяйственные проекты.

Сельскохозяйственные организации Краснодарского края не обладают в достаточной мере ресурсами, необходимыми для выхода на существующие рынки торговли финансовыми инструментами. К тому же существенная часть организаций не привлекательны с точки зрения инвестирования. Тем не менее, не всегда оценка стоимости предприятия, как имущественного комплекса, равна его балансовой величине. В этой связи считаем, что необходим показатель, отражающий инвестиционную привлекательность хозяйствующего субъекта. Гудвилл или стоимость деловой репутации, качество технической компетенции или влияния в соответствии с пунктами 4 и 42 ПБУ 14/2007 признаются нематериальным активом и возникают в связи с приобретением предприятия как имущественного комплекса (в целом или его части). Ее стоимость определяется расчетным путем как разница между покупной ценой, уплачиваемой продавцу при приобретении предприятия как имущественного комплекса (в целом или его части), и суммой всех активов и обязательств по бухгалтерскому балансу на дату его покупки (приобретения).

Согласно указанному ПБУ, положительную деловую репутацию следует рассматривать как надбавку к цене, уплачиваемую покупателем в ожидании будущих экономических выгод в связи с приобретенными неидентифицируемыми активами и учитываемую в качестве отдельного инвентарного объекта.

Отрицательную деловую репутацию следует рассматривать как скидку с цены, предоставляемую покупателю в связи с отсутствием факторов наличия стабильных покупателей, репутации качества, навыков

маркетинга и сбыта, деловых связей, опыта управления, уровня квалификации персонала и т.п.

Приобретенная деловая репутация амортизируется в течение двадцати лет (но не более срока деятельности организации). Амортизационные отчисления по положительной деловой репутации определяются линейным способом в соответствии с пунктом 29 рассматриваемого ПБУ.

Отрицательная деловая репутация в полной сумме относится к финансовым результатам организации в качестве прочих доходов [4].

Однако положительная деловая репутация не значится в составе нематериальных активов для целей налогообложения прибыли (п. 3 ст. 257 НК РФ). В то же время расходы на приобретение предприятия, включающие его неотъемлемую часть – деловую репутацию – могут считаться экономически обоснованными и в соответствии с пп. 20 п. 1 ст. 265 НК РФ могут быть учтены в составе внереализационных расходов.

В указанной связи согласимся с В.А. Кабашкиным и В.А. Вашуркиным – в настоящее время в России происходит смена приоритетов с краткосрочного, сиюминутного успеха на стратегический, стабильный результат, который невозможен без формирования нематериальных активов и управления ими. Формирование и управление положительной репутацией, как правило, сопряжены со значительными финансовыми затратами. Однако в результате этих вложений капитализация компании может значительно вырасти, принося порой многократную отдачу на инвестиции. Хорошая репутация облегчает доступ к различным ресурсам (финансовым, кадровым), обеспечивает экономическую безопасность бизнеса, позволяет эффективно влиять на рынки, обеспечивая их передел в свою пользу. Фактор деловой репутации предприятий стал особенно актуален в последнее время, и это не случайно.

В условиях, когда рынки насыщены однотипными качественными товарами и услугами, на первый план стали выходить так называемые

неочевидные факторы – нематериальные активы стоимости компании (деловая репутация, бренды, репутация руководителей и менеджеров, качественная стратегия и система эффективных коммуникаций с целевыми аудиториями). Мировая тенденция заключается в непрерывном увеличении доли нематериальных активов в стоимости компаний. Кроме того, для выработки адекватной стратегии управления предприятием принимаемые решения важно связать с уровнем деловой репутации, которая формируется как из ее коммуникаций, так и из действий на рынке, конъюнктуры отрасли или страны [2].

В современной экономике методы и принципы учета нематериальных активов становятся объектом дискуссий и выступают объектом пристального внимания экономистов и бухгалтеров во всем мире. Разработка методики и правил учета и контроля нематериальных активов ведется на уровнях отдельных стран и международных организаций. Однако речь не идет о формировании, учете и использовании аналогичной по природе стоимости, но в отношении оборотных активов, поэтому необходимо исследование применяемого порядка исчисления величины гудвилла.

В мировой практике существуют два кардинально отличающиеся друг от друга подхода к восприятию нематериальных активов, основанные на англо-американской и континентальной моделях бухгалтерского учета. Англо-американская модель ориентирована на интересы мелких и средних акционеров-инвесторов и кредиторов, а приоритет отдается выявлению платежеспособности предприятия, поэтому строки актива баланса классифицируются по принципу ликвидности, т.е. начиная с денежных средств и заканчивая неликвидными активами. Нематериальные активы при этом занимают в балансе основное положение, а благодаря возможности их переоценки они могут оказывать существенное влияние на ликвидность предприятия.

Континентальная модель, к которой, вероятно, стремится и Россия, отличается наличием законодательного регулирования учета, ориентацией учета на государственные нужды налогообложения и консерватизмом учетной практики. Для целей налогообложения активы в бухгалтерском балансе располагаются в определенной последовательности: начиная с основных средств и заканчивая ликвидными активами. При этом представляется, что нематериальные активы играют для российских организаций второстепенную роль, и им не уделяется достаточного внимания. Несмотря на то, что переоценка нематериальных активов возможна, на практике она осуществляется крайне редко. Это создает огромный потенциал в использовании динамики стоимости соответствующих объектов в хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций [2].

Продолжаются ожидания, связанные с переходом к международным стандартам финансовой отчетности, повышением роли профессионального суждения бухгалтера, в частности при оценке и переоценке активов предприятия. Следовательно, вопрос значимости такого вида активов, как гудвилл, становится весьма актуальным на сегодняшний день.

В международной практике бухгалтерского учета вопрос отображения гудвилла является достаточно сложным. Методология, рекомендуемая для оценки и организации учета этого специфического вида нематериальных активов, отображена в МСФО (IFRS) 3 «Объединение бизнеса».

Так, согласно IFRS 3 гудвилл возникает как разница между суммой, уплаченной за чистые активы бизнеса и справедливой стоимостью идентифицируемых активов и обязательств, в том числе условных обязательств. Гудвилл надежно работающего предприятия с устойчивыми хозяйственными связями, каналами реализации продукции не был идентифицирован и учтен на балансе у приобретаемой компании, но на дату приобретения имеет справедливую стоимость.

В соответствии с IFRS 3 на дату покупки компании покупатель должен:

- признать гудвилл, приобретенный в результате объединения бизнеса, в качестве актива;
- оценить гудвилл по фактической стоимости.

Стоимостная величина гудвилла определяется расчетным путем и зависит от следующих величин:

- стоимости покупки или затрат на объединение бизнеса;
- справедливой стоимости чистых активов, в том числе:
 - активов (кроме нематериальных);
 - обязательств (кроме условных);
 - идентифицируемых нематериальных активов;
 - условных обязательств.

В развитых странах с рыночной экономикой сложились три подхода к определению стоимости гудвилла:

- оценка репутации фирмы;
- текущая дисконтированная оценка (разность между ожидаемой будущей прибылью и нормативной (отраслевой) прибылью от всех активов фирмы, кроме гудвилла);
- остаточная стоимость, т.е. превышение стоимости предприятия в целом (как действующего бизнеса) над совокупностью оценок его чистых активов.

В США выделяют два метода расчета первоначальной стоимости гудвилла: метод общей оценки и метод дополнительной прибыли.

Метод общей оценки – это метод прямого расчета гудвилла в виде разности между ценой покупки и суммой рыночных стоимостей чистых активов отдельно. Этот метод используется тогда, когда известны рыночные цены всех активов и обязательств предприятия. Они могут быть получены в результате специально проведенной (для целей покупки)

аудиторской оценки, независимой экспертной оценки или другим способом.

Метод дополнительной прибыли базируется на превышении нормы прибыли, которую может заработать данная компания, над среднеотраслевой нормой прибыли. Норма прибыли равна доле чистой прибыли и величине чистых активов.

Методология расчета положительного гудвилла, рекомендованная в международных стандартах, исходит из определения разности между покупательной ценой (инвестициями) и оценочной (справедливой) стоимостью приобретенных активов и обязательств на дату осуществления соглашения.

В IFRS 3 рассматривается и другой вариант определения деловой репутации, которая может возникнуть при завышении стоимости активов и занижении величины обязательств компании, т.е. отрицательная деловая репутация может быть следствием превышения доли компании-покупателя в справедливой стоимости чистых идентифицируемых активов над расходами при приобретении компании. В стандарте сформулирована мысль о том, что отрицательная деловая репутация уменьшает активы компании, а в отчете о прибыли и убытках рассматривается как доход, точнее номинальный доход, не позволяющий произвести выплату дивидендов.

Исходя из определения деловой репутации, международные стандарты рекомендуют расчет данного показателя осуществлять в следующей последовательности:

- фиксируется сумма инвестиций в приобретение компании (фирмы), включая оплату услуг консультантов, брокеров и т.п.;
- определяется справедливая стоимость чистых активов, которая отображает их реальную оценку;

- рассчитывается разница между инвестированными средствами и справедливой стоимостью нетто-активов;

- осуществляется переоценка с учетом убытков от обесценения [5].

Таким образом, большинство указанных методов определения величины гудвилла основаны на сопоставлении величины платы за имущество предприятия, которую готов заплатить покупатель, и стоимости имущества (нетто-активов) предприятия в определенной оценке.

Для использования гудвилла в течение отчетного периода показатель необходимо формировать периодически, вне привязки к процессу купли-продажи предприятия как имущественного комплекса – смена собственников редкое событие для сельскохозяйственных предприятий Краснодарского края. В таком случае, по нашему мнению, оценка гудвилла должна производиться с использованием экспертной оценки, производимой специализированными предприятиями рейтинговых оценок. Таковыми могут быть аудиторские организации, другие организации, специализирующиеся на оценке, и индивидуальные оценщики. Их популярность и авторитет зависят от объективности и аргументированности производимых оценок и качества формирования, обобщения и предоставления информации пользователям. В мировой практике работы подобных агентств всегда предъявлялась масса требований и претензий к результатам оценок. Так, в мировой кризис 2008 года традиционные рейтинговые агентства показали некоторую некомпетентность, присваивая высокие рейтинги эмитентам и ценным бумагам дефолтного уровня. В результате, США начали изменять законодательство для снижения зависимости при принятии инвестиционных решений от рейтингов. В 2011 году начало работу альтернативное рейтинговое агентство «Muros Ratings», присваивающее рейтинги по заявкам инвесторов. Аргументацией динамики рейтинга

должны стать изменения показателей эффективности использования оборотных средств, такие как оборачиваемость, рентабельность, окупаемость, прирост абсолютной величины и др. На наш взгляд, в заявке на присвоение рейтинга заинтересован сам хозяйственник, стремящийся к получению должной оценки своего бизнеса.

Стоимость гудвилла в части оборотных активов составляет хоть и существенную, но лишь часть предлагаемого показателя оценки эффективности использования номинальной стоимости оборотных средств. Вторая составляющая заключается в качестве использования предприятием стоимости гудвилла в части оборотных средств. Их применение основано на выпуске и реализации акций, источником обеспечения которых является номинальная стоимость рассматриваемой части имущества организации. Это означает, что в организации, в момент выпуска акций, возникает величина нематериального актива в виде номинальной стоимости оборотных средств с одновременным приростом добавочного капитала.

Формой выражения номинальной величины предлагается акция. В отличие от долгового обязательства, их рынок более развит, в том числе в наибольшей степени приспособлен для операций купли-продажи, к тому же изначально формирует у инвестора уверенность в участии (совладении) в имуществе организации и не подразумевает одну лишь надежду в ожидании должной величины платежеспособности предприятия в будущем.

В отечественном учете величина эмиссионного дохода, выраженная в форме дополнительных денежных средств, то есть полученных сверх ожидаемой номинальной стоимости акции, вовлекается в хозяйственный оборот. По нашему мнению, такая величина должна стать предметом манипулирования номинальной стоимостью с целью извлечения дополнительного дохода, отличного от использования ее в качестве

обычных средств или предметов труда. Полученная таким образом величина актива классифицируется как объект оборотных средств, так как участвует в хозяйственном обороте в изначально установленной оценке, как правило, в течение одного отчетного периода, а ее величина зависит от динамики рейтинговой оценки и может меняться с еще большей периодичностью, чем смена отчетных периодов. Порядок построения предлагаемого объекта представлен на рисунке 1.



Рисунок 1 – Предлагаемый порядок формирования и использования номинальной стоимости оборотных средств хозяйствующего субъекта

Доходность и факт наличия номинальной стоимости оборотных средств, на наш взгляд, способны стать существенным мотивом для руководителей хозяйствующего субъекта в формировании соответствующего объекта имущества и эффективном его использовании. Динамика рейтинга сельскохозяйственного предприятия призвана обеспечить коммерческий интерес владельцев акций, обеспеченных номинальной стоимостью. Формирование добавочной стоимости на рынке обращения указанных акций представлено на рисунке 2.

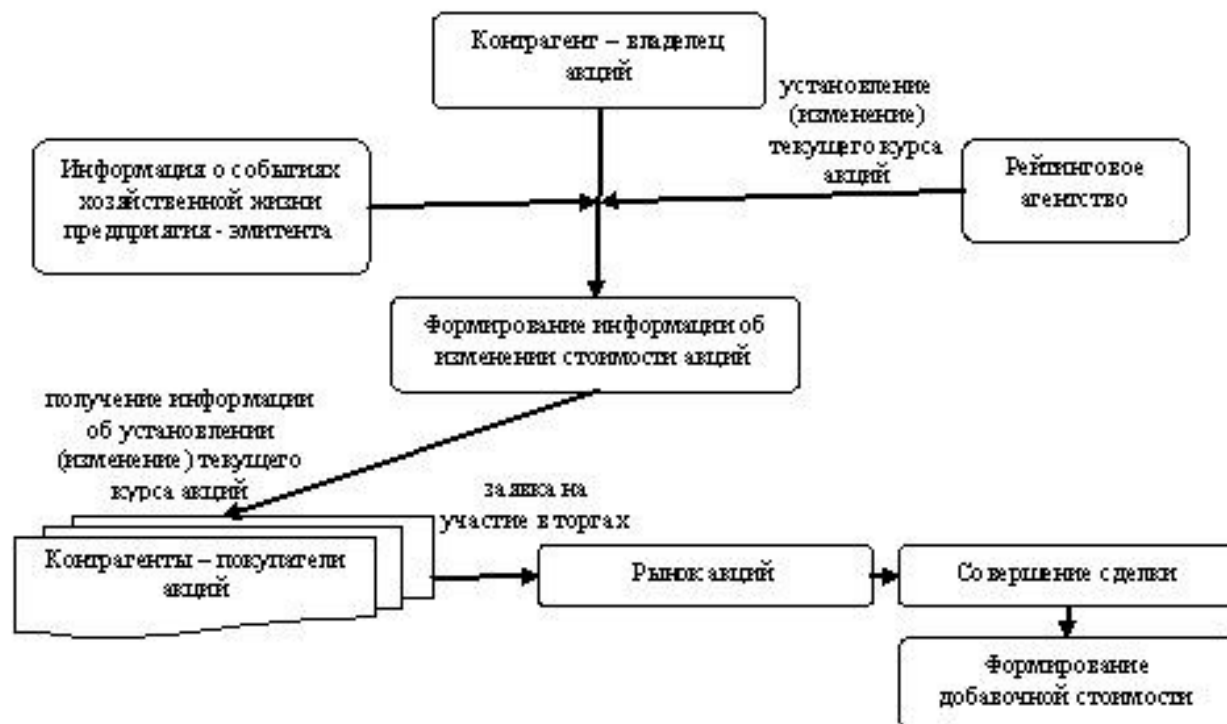


Рисунок 2 – Формирование добавочной стоимости в ходе обращения акций сельскохозяйственных предприятий, обеспеченных номинальной стоимостью оборотных средств

Таким образом, абсолютная величина предлагаемого показателя оценки эффективности использования оборотных средств предприятия формируется из двух составляющих – части величины гудвилла (рассчитывается пропорционально стоимости оборотных активов в общем объеме имущества) и номинальной стоимости оборотных средств, сформированной в ходе эмиссии. Оценка эффективности последней должна определяться соотношением прибыли, полученной от использования акций, обеспеченных номинальной стоимостью оборотных средств, к их учетной величине. Кроме того, в отношении предложенного показателя могут быть рассчитаны иные показатели эффективности, применяемые в ходе анализа оборотных средств организации, в том числе оборачиваемость, экспертная оценка темпа роста, окупаемость, материалоемкость.

Список литературы

1. Бельковец В. Деловая репутация: учет и защита // Практическая бухгалтерия. 2010. № 12. С. 38–41.
2. Кабашкин В.А., Вашуркин В.А. Совершенствование аудита деловой репутации предприятия // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 15. С. 42–55.
3. Кучерова Е.Н. Образовательный сайт Кучеровой Е.Н. [Электронный ресурс]. – режим доступа: http://www.kycherova.ru/Metodu_klassifikacii_priemov_sposobov/informacionnoe_obes-pechenie_ekonomicheskogo_analiza/index.html
4. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007). Утверждено Приказом Минфина РФ от 27.12.2007 г. № 153н. – [Электронный ресурс]. – СПС Консультант Плюс.
5. Соколов Я.В., Бутынец Ф.Ф., Горецкая Л.Л. Бухгалтерский учет в зарубежных странах. М.: Велби, Проспект, 2007. С. 388.