

рентабельность подразделения.

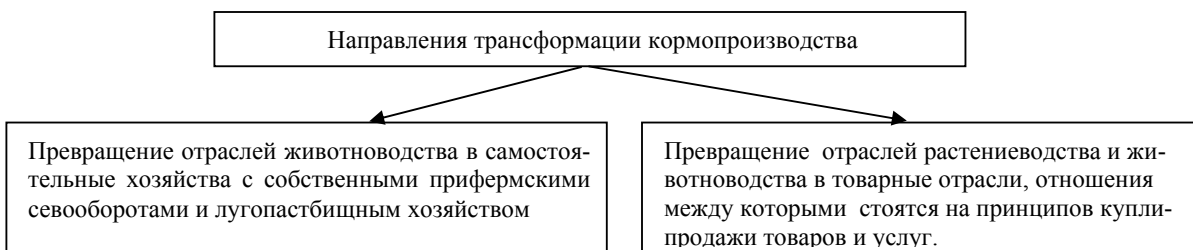


Рис3. Направление трансформации кормопроизводства в условиях перехода к рыночным отношениям.

Заинтересован ли нынешний работник отрасли растениеводства в производстве высококачественных, дешевых кормов для животноводства. В настоящее время он заготавливает корма, транспортирует их к месту хранения, приготавливает для использования (силосует, закладывает сенаж или сено, закладывает в корнеклубнехранилище и т.д.). Работник мало заинтересован в качественном выполнении этих работ. Но именно от качества кормов и их себестоимости и зависит рентабельность отрасли животноводства. Именно это и есть главная причина убыточности животноводческих отраслей. Создание полноценных качественных кормов и реализация их по ценам, обеспечивающим достаточную эффективность производства важная задача новых товарных подразделений хозяйств.

Выводы

1. Кормопроизводство- основное звено в системе кормовой базы. Установлено, что современное состояние кормопроизводства характеризуется низкой продуктивностью независимо от категории хозяйств. Низка урожайность кормовых культур. Достигнутый уровень кормления не соответствует зоотехническим нормам. Несбалансированность кормов по белку приводит к перерасходу кормов на единицу продукции и снижению продуктивности животных. Производитель кормов не заинтересован в качественных и дешевых кормах и формально решает проблему производства и заготовки кормов. Из-за нарушения сроков уборки и технологии заготовок кормов теряется более 30 % кормовой продукции. Недостаточен уровень механизации заготовки приготовления кормов.
2. Выход из создавшегося положения в переходе к товарному кормопроизводству и рынку кормов. Обоснованы варианты построения товарного кормопроизводства в новых условиях. Это создание животноводческих хозяйств с собственной кормовой базой: прифермскими севооборотами и пастбищным хозяйством, собственной материально- технической базой уборки и приготовления кормов и соответствующими подразделениями, оплата которых зависит от объемов реализации животноводческой продукции. Другим вариантом является создание двух независимых товарных отраслей растениеводства и животноводства, взаимосвязь между которыми осуществляется на принципах «купи- продажи» продукции и услуг.

Использованная литература

1. Толкач М.И. Кормопроизводство- состояние и пути развития отрасли. К: ИАЭ. УААН.1999. - С 36
2. Архипенко Ф.М. полевое кормопроизводства в современных условиях/Тезисы межд.научно-практич.конференции. 8-9 июня. К: Чабаны, 1995.-С221-222
3. Цвигун В.Н. Состояние кормопроизводства –определяющего развитие животноводства//Научный вестник аграрного университета. 1999.-№5-С114-116
4. Легезин В.Н.Комплексная система управления качеством кормов//Экономика с/х и перерабатывающих предприятий. 2001 №7.-С17

Сурнина Е.С.

«ФАКТОРИНГОВЫЙ» УЧЕТ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ РАЗНОЧТЕНИЯ

В статье поставлена цель – рассмотреть современные подходы к формированию понятия – факторинг, провести анализ основных исследований и публикаций по данной теме. Задачей статьи автор считает необходимость обобщения понятия «факторинг» в различных законодательных актах Украины для правильной постановки и решения вопросов налогообложения и бухгалтерского учета факторинговых операций.

Прежде чем писать о факторинге в Украине, необходимо иметь его адекватное понятие, – понятие, которое бы отражало суть рассматриваемого нами явления. К сожалению, те определения, которые существуют на сегодняшний день (ГКУ, Закон об НДС, Закона о финансовых услугах), не раскрывают сути факторинга. Попытаемся сформулировать такое обобщающее понятие, делая поправку на сложность предмета, иначе мы будем обречены на необсужденные рассуждения в сфере налогового и бухгалтерского законодательства, для чего рассмотрим виды факторинга выработанные практикой бизнеса.

Традиционный (безоборотный) факторинг (old-line factoring) – это деятельность специализированного

предприятия (фактора) по возмездному приобретению («скупке») у прочих предприятий прав денежных требований к их должникам (за товары, работы, услуги) в целях извлечения прибыли за счет разницы в стоимости прав требования в момент их передачи и погашения. Характерным для такого вида факторинга является то, что при этом цедент (продавец прав) не несет ответственности за должника, право требования к которому продается. В США, в частности, к такому виду факторинга применяются правила купли-продажи (Sale of Accounts Receivable, то есть продажа дебиторской задолженности по счетам).

Кроме того, факторингу могут быть присущи черты и финансового кредитования, и агентских отношений, не характерных для традиционного факторинга. Эти понятия применимы к факторингу в следующих двух случаях: во-первых, когда фактора, с известной долей условности, можно считать кредитором клиента, если налицо ситуация, называемая на английском языке Sale of Accounts Receivable with Recourse, что означает продажу дебиторской задолженности с регрессом (или с оборотом на продавца требований). В этом случае клиент принимает на себя либо ответственность за должника, либо обязательство по обратному выкупу у фактора счетов, не оплаченных должником (repurchase agreement). Фактор даже может открыть клиенту кредит (в форме предоплаты за предстоящую продажу счетов с правом регресса к продавцу) на всю сумму уступаемых по договору требований к должникам. Этот американский факторинг нового стиля (new-style factoring) чаще всего применяется на родине, однако разрешен он везде и очень важен для общего понятия о факторинге. Во-вторых, агентом фактор выступает, когда принимает по договору поручения дебиторскую задолженность клиента и на основании доверенности предъявляет должнику платежное требование от имени доверителя (клиента). В данном случае фактор вступает в агентские отношения и получает вознаграждение за посреднические услуги.

Проблемы определения понятия «факторинг» рассматривались нами неоднократно в предыдущих публикациях. Факторинговая сделка возникает тогда, когда по договору факторинга одна сторона (фактор) за свой счет приобретает у другой стороны (клиента) ее права денежного требования к должникам (за товары, работы, услуги) или получает такие права как поверенный клиента для истребования долгов в пользу доверителя (за вознаграждение). При этом договорная стоимость приобретения таких прав ниже стоимости их погашения, а клиент, по соглашению с фактором, принимает (или не принимает) на себя ответственность за должника.

Теперь сравним наши выводы с тем, что изложено в Гражданском кодексе Украины (с изменениями и дополнениями, внесенными Законом Украины от 19 июня 2003 года № 980-IV) (далее - ГКУ), вступившим в силу с 01.01.2004 г. [3].

Определяя факторинг (абзац первый ст.1077 ГКУ) в качестве синонима к этому термину законодатель использует понятие «финансирование под уступку требования». Считаем, что этот синоним не вполне удачный, так как обозначает лишь один из видов факторинга. Положительными моментами законодательного определения факторинга в ГКУ можно назвать возможность «кредитования» фактором клиента, а также возможность оказания различных услуг, связанных с уступаемым денежным требованием (ст.1077), однако факторинг в виде чисто агентской деятельности фактора по истребованию долга в пользу клиента в ГКУ прямо не предусмотрен (видимо потому, что для этой цели достаточно договора поручения).

Тем не менее, буквальное понимание украинского определения факторинга явно противоречит объективному смыслу традиционного факторинга. Ведь если фактор, как указано в абзаце 1 ст. 1077 ГКУ, предоставляет деньги клиенту за плату, то тогда права требования к должнику клиент уступает фактору бесплатно. Однако этого не может быть, поскольку на деле клиент ничего не платит фактору в случае традиционного факторинга, а, напротив, фактор платит клиенту за уступаемое требование. Указанное противоречие усиливается еще и тем, что в ст.1078 ГКУ прямо сказано, что предметом договора факторинга является именно право денежного требования. За уступаемое право денежного требования – осуществляется платеж, и платит фактор цену договора, цену, о которой наш законодатель забыл, а если бы не забыл, то не писал бы, что фактор предоставляет деньги клиенту за плату, и что указанные деньги передаются в счет уступаемого клиентом требования.

Таким образом, в ГКУ определение термина «факторинг», явно смешал цессию и финансовое кредитование (лишь в этом последнем случае деньги предоставляются в долг за плату в виде процентов). В абзаце первом ст.1077 ГКУ [3, с.132] речь идет о предоставлении фактором денежных средств клиенту в обмен на его требование к должнику, уступаемое со скидкой с номинала. В этой скидке потенциально содержится будущая прибыль фактора и именно эту скидку законодатель решил назвать (без всяких оговорок) платой клиента фактору за полученные от него деньги.

Рассмотрим, что пишут о факторинге действующие законы. Так в Законе Украины от 3 апреля 1997 года № 168/97 – ВР «О налоге на добавленную стоимость» (с изменениями и дополнениями, внесенными Законом Украины от 11 мая 2004 года) (п.1.10.ст.1). О факторинге как таковом здесь речь не идет вовсе, потому что говорится не об уступке права требования долга, а о переуступке (торговле долговыми обязательствами). О том, что данное определение факторинга носит совсем «нефакторинговый» характер свидетельствует и то, что в нем говорится об уступке прав требования любых долгов, а не исключительно денежных долгов за товары (работы, услуги) [2].

В соответствии с п.1 ст.4 раздела II Закона Украины от 12 июля 2001 года № 2664-III «О финансовых услугах и государственном регулировании рынков финансовых услуг» (с изменениями и дополнениями, внесенными Законом Украины от 6 февраля 2004 года) факторинг отнесен к финансовым услугам, однако

его определения этот Закон не дает [1, с.5]. Рассмотрим, в каких случаях факторинг можно считать финансовой услугой, что немаловажно для налогообложения. В том случае, когда фактор осуществляет по доверенности истребование долга за счет и в пользу клиента, то налицо как услуги вообще, так и финансовые услуги в частности. Однако если фактор за счет собственных денежных средств приобретает у клиента его права требования к третьему лицу, то в этом случае вообще нет предоставления услуг (так как нет действий, польза от которых для заказчика заключается в самих этих действиях), а значит, и нет финансовых услуг. То есть, факторинг по договору поручения – это финансовая услуга, но таковой не является факторинг на основании платной уступки требования (в этом случае за деньги покупается другой финансовый актив, то есть право требования долга, и выставлять здесь еще счет за услуги – это, по меньшей мере, не серьезно). Изложенное еще раз подтверждает, что Закон о финуслугах имеет очень узкое назначение (регулирование соответствующих рынков, профессионализма их участников и др.) и не дает полного определения понятия «факторинг».

По нашему мнению факторинг – это операция по переуступке первым кредиторам права требования долга третьего лица другому кредитору с предоплатой или последующей компенсацией стоимости такого долга первому кредитору.

Источники и литература

1. Закон Украины « О финансовых услугах и государственном регулировании рынков финансовых услуг» от 12 июля 2001г. № 2664-III. // Урядовый курьер 2001.- № 17.
2. Закон Украины № 168/97-ВР «О налоге на добавленную стоимость» от 3 апреля 1997 года // Все о бухгалтерском учете – 2000. - № 72
3. Гражданский кодекс Украины (с изменениями и дополнениями, внесенными Законом Украины от 19 июня 2003 года № 980-IV). Сб. систематизир. Законодательства. – К.: Блиц – Информ. 2003. – Выпуск № 12

Цыплицкая Е.А.

ОПЫТ РЕФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В СТРАНАХ МИРА

Скорость реформ в Украине и переход к устойчивым темпам роста зависит от ряда факторов, присущих трансформационным экономикам. Среди них такие, как эволюция макроэкономической политики и развитие национальных рынков капитала, бóльшая политическая стабильность, наличие соответствующих законных схем хозяйствования, предпринимательская среда и развитие социально-экономической инфраструктуры.

На фоне других факторов, последний – инфраструктура, - характеризуется наибольшей устойчивостью и инерционностью. Однажды сформированная и модернизированная, инфраструктура способна ускорять и поддерживать экономический рост в течение длительного периода, что подтверждается исследователями различных направлений – К.Марксом, Н.Кондратьевым, Дж.Ван Дайном, Д.Ашауэром и др.

Среди современных взглядов на механизмы обеспечения развития социально-экономической инфраструктуры можно сформировать две противоположные концепции:

- государственное обеспечение (централизация и децентрализация функций обеспечения);
- приватизация (путем полной передачи прав собственности на государственные предприятия или различных форм частичного привлечения частного сектора к управлению инфраструктурными предприятиями и организациями).

Необходимость государственного обеспечения некоторых составляющих социально-экономической инфраструктуры, таких, как здравоохранение, образование, культура и др., уже неоднократно обосновывалась в различных исследованиях, начиная с работ классиков. В свою очередь, наиболее противоречивыми являются взгляды на механизм обеспечения предприятий – естественных монополий, большее количество которых преимущественно составляют предприятия экономической инфраструктуры.

Рыночный механизм хозяйствования может оказаться во многом даже более эффективным в обеспечении общественных услуг, чем государственный. Этот факт подтверждается опытом как развитых, так и развивающихся стран.

Показательным исследованием, демонстрирующим положительное влияние приватизации, является работа С.Демюрге [6]. При исследовании регионов Китая, в которых функционируют как предприятия коллективной формы собственности, так и государственной, оказалось, что регионы с коллективными предприятиями характеризуются большими темпами экономического роста, нежели регионы с государственными предприятиями. Подобные результаты демонстрируют и многие другие исследователи.

Однако, несмотря на положительную тенденцию в сфере приватизации предприятий инфраструктуры, даже если рыночные силы ведут к растущей концентрации, это не обязательно свидетельствует о том, что вмешательство частных агентов в принятии решений на местном уровне ведет к эффективности [7, с.16]. Следовательно, большая эффективность частного обеспечения может быть связана с более высоким риском деятельности частного агента. И хотя конкуренция в результате может привести к появлению более эффективного собственника, на промежуточных этапах от неудачного проекта приватизации или частичного привлечения частного агента будут страдать потребители, получающие услуги низкого качества.