

ТОЛЛИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Фролов В.И., к.э.н., доцент, НАПКС

Раскрыта сущность толлинга и возможности его применения в управлении оборотным капиталом аграрных предприятий. Сформированы алгоритмы использования толлинга для его заказчика (толлингера) и подрядчика (переработчика). Произведена апробация алгоритма толлингера для операции толлинга зерна.

Ключевые слова: толлинг, толлингер, переработчик, давальческое сырье, алгоритмы обоснования решений, толлинг зерна.

ВВЕДЕНИЕ

Сельское хозяйство Украины в последние годы демонстрировало неплохие темпы развития и результаты по сравнению с показателями 90-х начала 2000-х годов. Однако, говорить о полном выходе этой отрасли на должный уровень еще рано. Данные Министерства статистики Украины [2] свидетельствуют о том, что в кризисном 2009 году обычная деятельность сельскохозяйственных предприятий нерентабельна более чем у 30% хозяйств, а в предшествующие годы данный показатель был меньше всего на 1-2%. Средняя рентабельность операционной деятельности аграрных предприятий в 2009 году составила 3,4%. Соотношение текущих обязательств и оборотных активов в среднем 0,6, а отношение суммы текущих и долгосрочных обязательств к оборотным активам в среднем 0,9. Таким образом, состояние аграрных предприятий следует признать финансово зависимым, а эффективность их деятельности невысокой. В этих условиях полагаться на банковское кредитование (при нынешней его стоимости около 20%) как основной источник пополнения оборотного капитала, поддержания рациональной технологии производства и, в конечном итоге, роста эффективности деятельности не приходится. Кроме того, наличие широкого круга коммерческих структур-посредников на пути сельхозпродукции от производителя к потребителю и отсутствие справедливого ценообразования на большинство видов продукции сельского хозяйства значительно усложняет задачу достижения требуемого уровня эффективности деятельности в сельском хозяйстве.

Неприспособленность традиционных методических разработок в данной области [3, 4] к условиям сельского хозяйства делает актуальной проблему поиска новых инструментов аграрного финансового менеджмента в области управления оборотным капиталом. Одним из направлений увеличения доходности деятельности сельскохозяйственных предприятий, а вместе с этим и снижения их зависимости от заемных источников оборотного капитала, может стать толлинг.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ

Целью статьи является раскрыть сущность толлинга, возможности его использования аграрными предприятиями, а также разработать алгоритмы обоснования толлинговых операций как фактора повышения эффективности использования готовой продукции и дополнительного источника пополнения оборотного капитала в сельском хозяйстве.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Одно из значений английского слова «tolling» можно определить как оплату за услуги по переработке давальческого сырья и материалов этими же материалами [1]. В более широком смысле «толлинг» и «толлинговые операции» обозначают способ организации переработки давальческого сырья и методов реализации продукции из переработанного сырья, а также расчетов за такую продукцию. Содержание данной операции в сельском хозяйстве заключается в передаче толлингером сельскохозяйственного сырья (зерно, семена подсолнечника, виноград, плоды, овощи, сахарная свекла, яйца и др.) заказчиком в промышленную переработку подрядчику для получения производной продукции (мука, крупы, масло, вино, соки и т.д.). Право собственности на сырье не переходит к подрядчику, он не производит готовую продукцию, а производит работы по переработке сырья. В качестве оплаты за услуги могут использоваться деньги или часть переданного сырья, либо часть полученной продукции.

Толлинг дает преимущества не только на уровне компаний, он выгоден на уровне экономики всего государства (региона). На макроэкономическом уровне толлинг позволяет загрузить мощности заводов (цехов), обеспечить текущие расходы предприятия, выплачивать зарплату сотрудникам, то есть обеспечивать гражданские права населения. Кроме того, при этом обеспечивается поступление налоговых платежей в бюджеты всех уровней. Толлинг расширяет рынок поставщиков и покупателей, усиливает конкуренцию. Толлинг позволяет нормально работать предприятиям, не обладающим свободными денежными средствами, с практически отсутствующими оборотными средствами, со значительными долгами.

К основным причинам, делающим толлинг привлекательным для сельхозпроизводителей относятся: отсутствия у производителей свободных денежных средств; ограниченный рынок сбыта некоторых видов продукции или, другими словами, их низкая ликвидность. В то же время, продукты дальнейшей переработки могут оказаться более ликвидными и могут быть быстро реализованы конечным потребителям.

Примерами этого могут стать, например, птицефабрики бройлерного направления, которые могут передавать живую птицу (низколиквидная продукция) с целью получения готового к продаже мяса (высоколиквидная продукция) сторонним предприятиям. Это может иметь место в случае отсутствия убойного цеха или недостаточных мощностей для переработки или вследствие улучшенной технологии стороннего убойного цеха, позволяющей производить принципиально новые виды продукции (куриные сосиски, куриную ветчину, полуфабрикаты) и т. д.; или примером оправданного применения толлинговых схем могут стать птицефабрики яичного направления, передающие технологические отходы (разбитое яйцо) на переработку в ликвидные виды продукции: яичный порошок на давальческих началах;

В качестве предприятий, на которых оправдано применение толлинговых схем могут выступать некоторые предприятия, производящие продукцию, не подлежащую длительному хранению без переработки. Например, производители сахарной свеклы, срок хранения которой составляет не более одного месяца. Сахар же имеет практически не ограниченный срок хранения. В то же время, он является более ликвидным продуктом.

По сути толлинговые операции представляют собой одну из разновидностей вертикальной (агропромышленной) интеграции, а значит, дают своим участникам целый ряд экономических преимуществ. К которым относятся: снижение уровня неопределенности в снабжении и сбыте, ограничение конкуренции, распространение достижений НТП, дополнительные источники финансирования и доходов. Особенно важно последнее обстоятельство в свете рассматриваемой нами проблемы. Следовательно, использование толлинга в качестве одного из инструментов управления оборотным капиталом является экономически целесообразным.

Аграрные предприятия могут выступать в этой операции как в роли заказчика (толлингера), так и, если есть возможность, в роли подрядчика (переработчика). Если сельскохозяйственное предприятие заказывает услуги по переработке своей продукции, то оно, в конечном итоге, рассчитывает на получение дополнительного дохода от продажи более дорогостоящей и ликвидной продукции, полученной из исходного сырья, которую ко всему прочему легче хранить. Если аграрное предприятие предоставляет услуги по переработке сельскохозяйственного сырья, то оно рассчитывает на получение дополнительного дохода от оказания данного вида услуг сразу в денежной форме, либо от продажи переработанной продукции или сырья оставленных в качестве компенсации за оказанные услуги. В обоих случаях правильная организация процесса переработки и расчетов может способствовать увеличению доходов участников операции и пополнению собственных оборотных средств.

В каждом конкретном случае определенный набор технико-экономических параметров, характеризующих операцию, дает возможность рассчитать и проанализировать ее эффективность для каждого из участников. Различие целей, преследуемых сторонами, определяет какие из этих параметров анализируются и, в случае необходимости, корректируются.

Целью заказчика в этой операции является получение большей прибыли за счет продажи не исходного сырья, а более дорогой продукции переработки. Следовательно, ему необходимо определить: выгоднее ли просто продать сырье или переработать его с последующей продажей производной продукции. Чтобы ответить на этот вопрос ему необходимо проанализировать уровень себестоимости сырья, рыночные цены на него, рыночные цены переработанной продукции, возможные их изменения в будущем, а также технико-экономические характеристики осуществления толлинга. Последние включают в себя, прежде всего, процент выхода готовой и побочной продукции, порядок распределения побочной продукции, условия расчетов за услуги, транспортировка и упаковка продукции. На основе этих параметров может быть определена себестоимость единицы переработанной продукции и сделан окончательный вывод о целесообразности осуществления толлинга (рис. 1).

Подрядчик в этой операции преследует цель получения прибыли за счет предоставления услуг по переработке сельскохозяйственного сырья. Значит он должен определить выгодно ли понести затраты по переработке давальческого сырья, принесет ли это ему прибыль. Для принятия решения необходимо рассмотреть все виды затрат по переработке сырья и вычислить себестоимость переработки единицы сырья. Далее следует проанализировать рыночные цены сырья и продукции его переработки, тенденции их изменения, а также возможные затраты по самостоятельной их реализации. На основе имеющейся информации формулируется форма и условия проведения расчетов по толлингу с заказчиками, дающие приемлемый уровень рентабельности операции и высокую конкурентоспособность на рынке толлинговых услуг (рис. 2).

Проиллюстрируем обоснование использования толлинга его заказчиком на примере одного из наиболее распространенных видов продукции сельского хозяйства — зерна пшеницы. Ежегодно аграрные предприятия практически всех регионов Украины сталкиваются с проблемой невозможности его реализации по приемлемой цене.

Наиболее распространенной схемой реализации данной операции в настоящее время является следующая: заказчик передает переработчику зерно и в качестве оплаты за него отдает 25% исходного сырья. При этом все побочные продукты переработки зерна (отруби и дерть) возвращаются заказчику вместе с мукой и, соответственно, снижают себестоимость основной продукции. С учетом те-

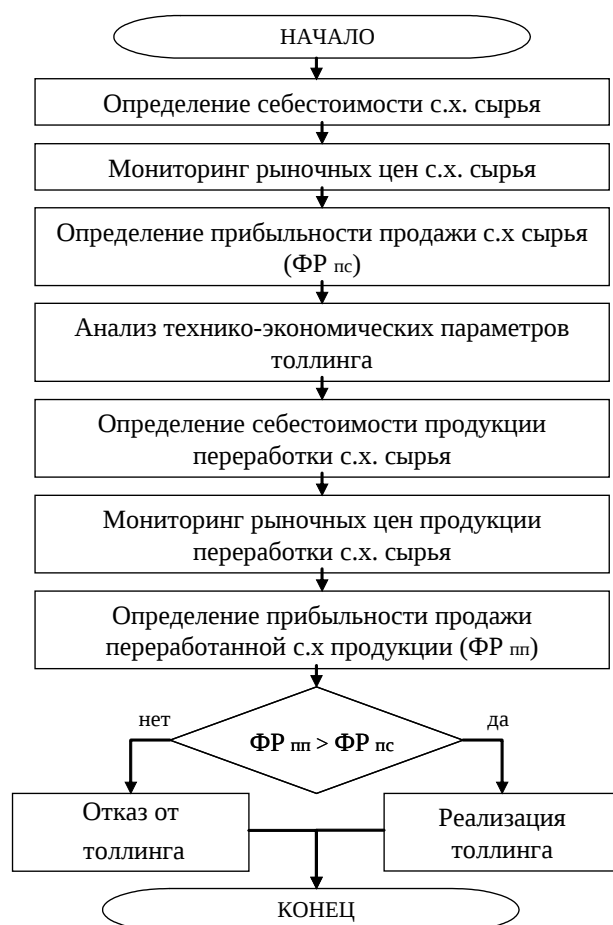


Рис. 1. Алгоритм обоснования использования толлинга для его заказчика (толлингера)

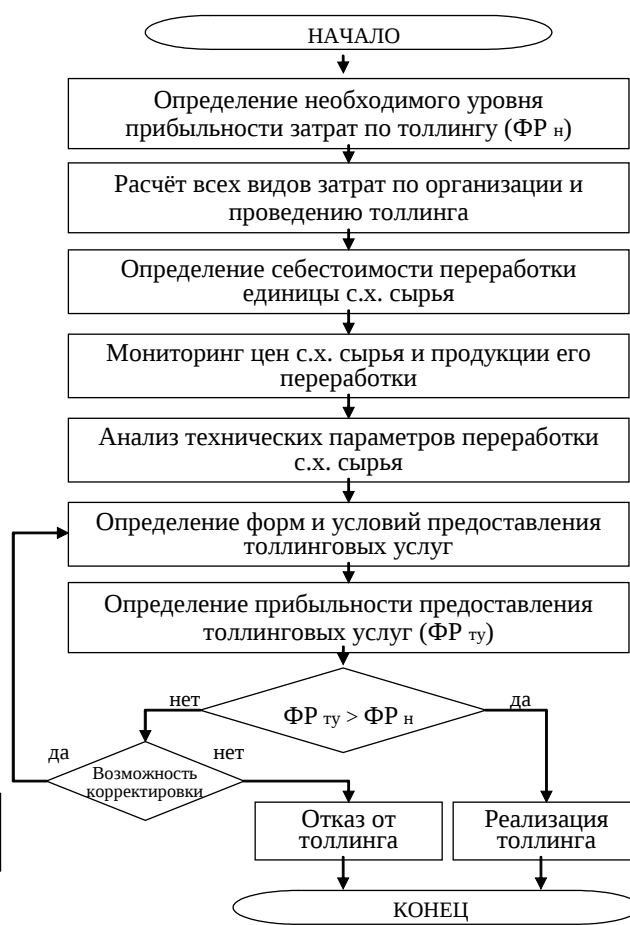


Рис. 2. Алгоритм обоснования использования толлинга для его подрядчика (переработчика)

кущей конъюнктуры зернового рынка и средних показателей деятельности аграрных предприятий расчет эффективности толлинга и его результаты будут выглядеть следующим образом (табл. 1).

Таблица 1

Обоснование использования толлинга зерна толлингером

№ п/п	Показатель	Формула	Значение
1	2	3	4
1	Количество перерабатываемого зерна, ц	X	100,0
Себестоимость сырья и цены его реализации			
2	Себестоимость 1 ц зерна, грн/ц	X	90,00
3	Рыночная цена зерна, грн/ц (с НДС)	X	135,0
Расчет рентабельности реализации сырья			
4	Себестоимость зерна — всего, грн	1×2	9000,0
5	Выручка от реализации зерна, грн	1×3	13500,0
6	в т.ч. НДС	$5 \times 16,67\%$	2250,5
7	Прибыль от реализации зерна, грн	$5 - 6 - 4$	2249,5
8	Рентабельность реализации зерна, %	$7 / 4 \times 100$	25,00
Технико-экономические параметры толлинга			
9	Процент зерна за толлинг подрядчику, %	X	25
10	Выход муки В/С из 1 ц зерна, %	X	45
11	Выход муки 1 сорта из 1 ц зерна, %	X	35
12	Выход отрубей и дерти из 1 ц зерна, %	X	17
Определение себестоимости продукции переработки сырья			
13	Зерно за услуги подрядчику, ц	1×9	25,0
14	Получено муки В/С, ц	1×10	33,8
15	Получено муки 1 сорт, ц	1×11	26,3

Продолжение табл. 1

1	2	3	4
16	Получено отрубей, дерти, ц	1×12	17,0
17	Рыночная цена отрубей и дерти, грн/ц (с НДС)	X	100
18	Себестоимость отрубей и дерти, грн	16×17	1700
19	Себестоимость муки, грн	$4 - 18$	7300,0
Расчет рентабельности реализации продукции переработки сырья			
20	Рыночная цена муки В/С, грн/ц (с НДС)	X	262,5
21	Рыночная цена муки 1 сорт, грн/ц (с НДС)	X	225,0
22	Выручка от реализации муки, грн	$14 \times 20 + 15 \times 21$	14765,6
23	в т.ч. НДС	$22 \times 16,67\%$	2461,4
24	Прибыль от реализации муки, грн	$22 - 23 - 19$	5004,2
25	Рентабельность толлинга, %	$24 / 19 \times 100$	68,55

В расчете были сопоставлены уровни рентабельности реализации зерна без переработки и реализации муки. Расчет показал, что использование толлинга принесет предприятию почти в три раза больше прибыли по сравнению с простой реализацией его на рынке. Важным фактором успешности таких решений является правильная организация хранения и сбыта полученной продукции переработки, однако, величина дополнительно зарабатываемой прибыли должна с избытком компенсировать затраты, связанные с этим.

ВЫВОДЫ

Таким образом, использование толлинга позволяет более эффективно распоряжаться продукцией сельского хозяйства, что должно положительно сказываться на финансовых результатах аграрных предприятий и через накопление прибыли снижать их зависимость от заемных источников финансирования оборотного капитала. Данный инструмент управления является доступным практически для любого сельхозпредприятия, независимо от его финансового состояния, которое занимается производством плодово-овощной продукции, зерна, винограда, продукции животноводства, но не имеет собственных мощностей по ее переработке. А также имеет в своем распоряжении недозагруженные мощности (цеха) по производству продуктов переработки сельскохозяйственного сырья (мельницы, пекарни, крупорушки, колбасные цеха и др.). Дальнейшие исследования могут быть направлены на детализацию параметров и алгоритмов использования толлинга определенных видов сельхозпродукции и конкретных видов перерабатывающих производств.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белова И.А. Толлинг как экономическое явление / И. Белова // Менеджмент в России и за рубежом. — 2000. — № 3. — С. 35-40.
2. Державний комітет статистики України — Офіційний веб-сайт — [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. / В.В. Ковалев. — М.: Финансы и статистика. — 2006 — 432 с.
4. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент. Теория и практика. / Е.С. Стоянова. — Учебник, 6-е издание. — М.: Изд-во «Перспектива», 2008. — 656 с.