

УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ АГРОХОЛДИНГОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО КРИЗИС-МЕНЕДЖМЕНТА**Александра Васильевна ГЛУЩЕНКО^{а,*}, Екатерина Петровна КУЧЕРОВА^б**^а доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой бухгалтерского учета и экономической безопасности, Волгоградский государственный университет, Волгоград, Российская Федерация
aleksa-gl@yandex.ru^б кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и экономической безопасности, Волгоградский государственный университет, Волгоград, Российская Федерация
audit415@yandex.ru

* Ответственный автор

История статьи:

Принята 26.12.2016

Принята в доработанном
виде 12.01.2017

Одобрена 26.01.2017

Доступна онлайн 14.04.2017

УДК 631.162:330.131.7**JEL:** G32, M41, Q10**Аннотация****Предмет и тема.** Современный мировой финансовый кризис, имеющий глобальный и системный характер, выявил недостаток эффективных теоретических подходов к разработке практических методов преодоления кризисных явлений, используемых в рамках менеджмента интегрированных агроформирований. Это предопределяет необходимость совершенствования системы глобального кризис-менеджмента, способствующей адекватному реагированию на кризисные явления и основывающейся на инновационных подходах и применении современных учетно-аналитических методов и инструментов.**Цели.** Разработка методики снижения кредитного риска в деятельности интегрированных агроформирований в условиях глобального кризис-менеджмента.**Методология.** В процессе исследования проблемы управления кредитным риском интегрированных агроформирований использовались методы анализа и синтеза, сравнения, системный и комплексный подходы.**Результаты.** В результате проведенного исследования разработаны методика снижения кредитного риска для интегрированных агроструктур и порядок формирования информации о рентабельности взаимодействия агрохолдинга с внешними покупателями на основании ранжирования покупателей по результатам ABC-анализа в сегменты *A* – «высокорентабельные покупатели», *B* – «проблемные покупатели» и *C* – «низкорентабельные покупатели» в соответствии с рассчитанными границами интервалов для них. Предложен авторский алгоритм функционального калькулирования торговых расходов по покупателям агрохолдинга и механизм поэтапного внедрения комплекса процедур по снижению кредитного риска в деятельность агрохолдингов, включающий три последовательных этапа: базовый, аналитический и заключительный. Для формирования учетно-аналитической информации о рентабельности взаимодействия агрохолдинга с внешними покупателями разработаны формы регистров управленческого учета и сегментарной отчетности.**Область применения.** Результаты данного исследования могут быть применены как в теории, так и в практике по снижению кредитного риска в деятельности агроструктур.**Выводы.** Сделан вывод о том, что предложенная методика снижения кредитного риска для интегрированных агроструктур позволит формировать и многосторонне использовать учетно-аналитическую информацию ABC-анализа для моделирования антикризисной стратегии взаимодействия агроструктуры с группами покупателей.**Ключевые слова:**кредитный риск,
ABC-анализ, агрохолдинг

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2016

Глобальная экономическая система кризисами, от которых страдают находится на стадии своего активного хозяйственные системы всех стран – формирования и развития. Ее границы и участниц мировой экономики. условия существования постоянно Современный мировой финансовый изменяются, что сопровождается кризис, имеющий глобальный и

системный характер, выявил недостаток эффективных теоретических подходов к разработке практических методов преодоления кризисных явлений, используемых в рамках менеджмента интегрированных агроформирований. Это предопределяет необходимость совершенствования системы глобального кризис-менеджмента, способствующей адекватному реагированию на кризисные явления и основывающейся на инновационных подходах и применении современных учетно-аналитических методов и инструментов. «Глобальный кризис-менеджмент – это скоординированные действия, направленные на предотвращение развития кризиса, ослабление остроты кризиса и устранение его негативных последствий»¹.

Интегрированные агроформирования как основные субъекты финансовой глобализации в своей деятельности сталкиваются с рисками чаще, чем компании, действующие лишь на национальных рынках, причем эти риски являются как общими для всех сфер ведения бизнеса, так и специфическими, характерными лишь для международных операций.

Глобализация финансового и продовольственного рынков, с одной стороны, позволяет интегрированным агроструктурам сопоставлять и оценивать эффективность капиталовложений одновременно в пределах всей международной экономики; расширять и укреплять потенциал финансирования различных экономических проектов. С другой стороны, качественные изменения в мировой экономике носят глубинный и рисковый характер, обусловленный быстрым развитием финансовых инноваций, что приводит к значительному нарастанию системного риска и

финансовых рисков международной деятельности хозяйствующих субъектов.

Таким образом, кризис-менеджмент интегрированных структур направлен на избежание, минимизацию или компенсацию рисков, проявляющихся в процессе проведения операций в сфере мировых финансов, и требует систематизации и детализации для определения возможности воздействия на риск [1].

Проблемам функционирования и организации системы учетно-аналитического обеспечения в аграрной сфере посвятили свои труды Р.А. Алборов [2], В.И. Хоружий [2], С.М. Бычкова [3], М.Ф. Овсийчук [4], Л.В. Перекрестова [5], Т.М. Рогуленко [6], В.Г. Ширококов [7]. Вопросы в области теории и практики кризис-менеджмента рассмотрены в работах В.А. Барина², А.П. Градова [8], В.М. Давыдова³, Е.В. Новоселова⁴ и др.

Однако в имеющихся исследованиях по кризис-менеджменту не в полной мере учитываются отраслевые особенности сельскохозяйственной отрасли и специфические риски, характерные для интегрированных агроформирований.

Недостаточно разработанными и дискуссионными остаются вопросы, связанные с методикой снижения кредитного риска интегрированных агроформирований в условиях глобального кризис-менеджмента. В связи с этим существует объективная необходимость разработки комплекса методических

² Барин В.А. Антикризисное управление: учеб. пособие. М.: ФБК-ПРЕСС, 2002. 520 с.

³ Гуськов И.Б., Давыдов В.М. Практика антикризисного управления предприятиями АПК: учеб. пособие. М.: Колос, 1999. 458 с.

⁴ Новоселов Е.В., Романчин В.И., Тарапанов А.С., Харламов Г.А. Введение в специальность «Антикризисное управление»: учеб. пособие. М.: Издательство «Дело», 2001. 176 с.

¹ NATO Logistics Handbook. Definitions.
URL: <http://www.nato.int/docu/logi-en/1997/defini.htm>

рекомендаций по снижению кредитного риска интегрированных агроформирований.

Интегрированные агроформирования нашли широкое распространение в агропромышленном комплексе страны. На данный момент в России осуществляют свою деятельность более 200 агрохолдингов, обеспечивающих приблизительно 25% от общего объема производства в сельскохозяйственной отрасли.⁵

Крупные аналитические агентства составляют рейтинги крупнейших компаний, в том числе агрохолдингов, осуществляющих свою деятельность на территории Российской Федерации. Так, журнал *Forbes*, проводящий исследование 200 крупнейших непубличных компаний, в собственном рейтинге 2015 г. отметил наличие четырнадцати агрохолдингов, к которым относятся: ГК «Содружество», «Мироторг», Группа «Черкизово», «Агроком», Группа компаний «ЭФКО», «Русагро», Группа компаний «Агро-Белогорье», «Юг Руси», «БЭЗРК-Белгранкорм», «Приосколье», «Продо», «Солнечные продукты», «Останкинский МПК», Группа компаний «НМЖК» (*рис. 1*). Совокупная выручка агрохолдингов, согласно *Forbes*, увеличилась с 333 до 728,21 млрд руб. за последние шесть лет.

Значительная волатильность мирового рынка, сложная структура управления, территориальная разобщенность входящих в состав агроформирования предприятий, многообразие осуществляемых видов деятельности и рынков сбыта требуют разработки и реализации новой стратегии кризис-менеджмента в рамках общей стратегии функционирования интегрированной агроструктуры с целью устойчивого экономического развития агрохолдинга. Также, глобальный

финансовый рынок продуцирует специфические риски интегрированных агроформирований: валютный (операционный, трансляционный, экономический), страновой и кредитный.

В современном понимании риск представляет собой ситуацию неопределенности, неоднозначности, которая может привести к положительному или отрицательному результату того или иного экономического действия [9, с. 26]. Одной из основных причин возникновения кредитного риска является неспособность покупателя создать достаточный и своевременный денежный поток в связи с наступлением непредвиденных событий в деловом, экономическом или политическом окружении, в котором оперирует покупатель [10, с. 257]. Подверженность кредитному риску существует в течение всего периода кредитования. При предоставлении кредита риск возникает с момента продажи и остается до момента получения возвратного платежа [11, с. 93].

Понятие кредитного риска закреплено в Международном стандарте финансовой отчетности 32 «Финансовые инструменты: раскрытие и представление информации». В соответствии с параграфом 43 МСФО 32 кредитный риск – это риск неисполнения своих обязательств одной стороной по финансовому инструменту и, вследствие этого, возникновения у другой стороны финансового убытка⁶.

Майкл Онг понимает «под кредитным риском (или риском дефолта) риск подверженности потерям, если контрагент по сделке не исполнит своих обязательств в должный срок»⁷.

⁶ Международные стандарты финансовой отчетности и Разъяснения к ним.

URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=140000;dst=0;ts=0229269922030B3CC2950A096214AA7;rnd=0.3874009633304335>

⁷ GAAP 2002. UK Financial Reporting and Accounting. Senior Editor Claire Richards. Deloitte & Touche, 2001, 1904 p.

⁵ Рейтинг наиболее крупных и эффективных сельскохозяйственных организаций (Клуб «Агро-300»). URL: <http://agroobzor.ru/info/ratingagro300.html>

А.Г. Соколова выделяет две особенности определения кредитного риска, данные МСФО:

« – *во-первых*, с позиций источников кредитного риска подход, представленный МСФО, не ограничивает области возникновения кредитных рисков кредитными операциями, а включает все виды финансовых обязательств в рамках финансовых инструментов, т.е. инструменты в виде дебиторской и кредиторской задолженности, долевые ценные бумаги, кроме инструментов товарного характера (контракты, в основе которых лежит поставка товаров);

– *во-вторых*, увязка данного риска с фактом неисполнения финансового обязательства контрагентом. То есть задача стандартов в этом аспекте – обеспечить максимально объективную картину о возможной величине потерь, связанных с реализацией кредитного риска в виде неисполнения обязательств контрагентом, а так же концентрациях кредитного риска» [9, с. 96].

«Кредитный риск зависит от внешних (связанных с состоянием экономической среды, с конъюнктурой) и внутренних (вызванных ошибочными действиями самой агроструктуры) факторов. Возможности управления внешними факторами ограничены, хотя своевременными действиями агрохолдинг может в известной мере смягчить их влияние и предотвратить крупные потери»⁸.

Под величиной кредитного риска понимается некая сумма, которая может быть потеряна в результате неуплаты или просрочки выплат по задолженности покупателями. Максимальный потенциал

убытка – это полная сумма задолженности в результате невыплаты покупателем [12, с. 57].

Таким образом, можно отметить целесообразность характеристики кредитного риска не просто как неопределенность в исполнении обязательств (в момент наступления срока исполнения), а как неопределенность в способности отвечать на протяжении всего периода существования обязательств. Именно способность отвечать по обязательствам подвержена изменениям в период существования обязательства и определяет текущую величину риска.

Для обеспечения финансовой устойчивости и расширения бизнеса управленческий персонал агрохолдинга, как правило, анализирует уровень валютного и странового рисков по общим показателям консолидированной отчетности (доходы, расходы, задолженность, прибыль и др.), не уделяя должного внимания оценке удельного вклада покупателей сельскохозяйственной продукции в прибыль интегрированной компании – кредитному риску.

Вместе с тем, не с каждым покупателем агрохолдингу экономически целесообразно развивать долгосрочные связи, так как неоднородный характер потребностей покупателей (и связанных с их удовлетворением расходов) приводит к разной результативности такого взаимодействия и разному уровню риска.

Исходя из этого, нами разработан комплекс процедур по трем взаимосвязанным этапам:

1) базовый – формирование учетно-аналитической информации о рентабельности взаимодействия агрохолдинга с внешними покупателями на основании ранжирования покупателей по результатам ABC-

⁸ Хетагуров А.Н. Обеспечение устойчивости кредитной деятельности коммерческого банка на основе снижения кредитных рисков // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2011. № 29. С. 24.

анализа в сегменты: *A* – признаком, в соответствии с которым «высокорентабельные покупатели», *B* – производится оценка необходимости «проблемные покупатели» и *C* – обособления сегмента полномочными «низкорентабельные покупатели» в лицами агрохолдинга» [14, с. 45].

соответствии с рассчитанными границами интервалов для них;

- 2) аналитический – выявление признаков кризисной ситуации на основании показателей сегментарной управленческой отчетности о рентабельности взаимодействия агрохолдинга с покупателями;
- 3) заключительный – выработка антикризисной стратегии взаимодействия агрохолдинга с сегментами (группами) покупателей, выполнение комплекса мероприятий антикризисной стратегии взаимодействия агрохолдинга с сегментами (группами) покупателей.

Для внедрения в деятельность агрохолдингов комплекса процедур по снижению кредитного риска нами разработан алгоритм (рис. 2).

На первом этапе для формирования учетно-аналитической информации о рентабельности взаимодействия агрохолдинга с внешними покупателями предлагаем все их многообразие сегментировать по критерию «рентабельность взаимодействия» в ограниченное число целевых сегментов (групп), что позволит получать дискретные и релевантные учетные данные.

«Рентабельность взаимодействия – это количественный показатель, характеризующий эффективность сотрудничества агрохолдинга с покупателем и целесообразность развития долгосрочных связей с ним» [13].

«Под критерием понимается принцип, принимаемый в качестве основы формирования и раскрытия информации по сегменту. Критерий является качественной характеристикой, основным

признаком, в соответствии с которым производится оценка необходимости обособления сегмента полномочными лицами агрохолдинга» [14, с. 45].

Для ранжирования покупателей по степени их вклада в консолидированную прибыль мы использовали ABC-анализ. Это универсальный метод рационализации различных сфер деятельности организации на основе классификации ее ресурсов – товарных запасов, поставщиков, покупателей и др. – по правилу Парето в три (реже 4–5) группы: *A* – наиболее ценные (20% ресурсов обеспечивают 80% результата), *B* – промежуточные (средняя доходность), *C* – наименее ценные (низкодоходные, занимая до 50%, дают лишь 5% продаж).

В результате анализа предметной сущности и области применения ABC-анализа нами разработана методика формирования сегментарной управленческой отчетности о рентабельности взаимодействия агрохолдинга с покупателями, включающая этапы:

- 1) расчет показателя «рентабельность взаимодействия» по каждому покупателю сельскохозяйственной продукции и услуг агрохолдинга;
- 2) установление границ для сегментов *A* – «высокорентабельные покупатели», *B* – «проблемные покупатели» и *C* – «низкорентабельные покупатели» на основе показателя «рентабельность взаимодействия»;
- 3) ранжирование покупателей по сегментам, в зависимости от уровня показателя «рентабельность взаимодействия», в соответствии с рассчитанными границами интервалов;
- 4) формирование сегментарной управленческой отчетности о

рентабельности взаимодействия агрохолдинга с покупателями.

Для расчета относительного показателя «рентабельность взаимодействия», положенного в основу сегментации покупателей, определяется себестоимость взаимодействия агрохолдинга с покупателями, так как в процессе их обслуживания образуются разные по своему содержанию и величине торговые затраты.

Сложность генерирования информации о торговых затратах в учетно-информационной системе агрохолдинга заключается в существенном удельном весе непроизводственных расходов в себестоимости продаж, которые по своей сути косвенны по отношению к производимой продукции и определяются в большей степени не объемом производства, а видами осуществляемой деятельности (процессами и операциями), потребляющими соответствующие ресурсы. В таких обстоятельствах наиболее оптимальным методом распределения затрат с объектов учета – элементов и статей затрат, на объекты калькулирования – покупателей сельхозпродукции, выступает специальная модель описания затрат *Activity-Based Costing*.

Activity-Based Costing – это попроцессное или функциональное калькулирование, базирующееся, в отличие от традиционных методик, на причинно-следственной связи между ресурсами и результатами процесса и позволяющее перевести большую часть накладных расходов в разряд прямых.

Анализ комплекса услуг, оказываемых агрохолдингом при реализации продукции, позволяет уточнить затраты, связанные с взаимодействием с покупателями, идентифицировать их по осуществляемым видам деятельности и сгруппировать по

способу включения в себестоимость на прямые и косвенные (рис. 3).

На *первом этапе* прямые и косвенные расходы распределяются по видам деятельности (функциональным центрам затрат): сертификация продукции, документальное сопровождение сотрудничества с покупателями, погрузочно-разгрузочные работы и др.

На *втором этапе* затраты, агрегированные в функциональных центрах затрат, распределяются по покупателям с использованием соответствующих факторов издержек, наиболее тесно увязывающих распределение затрат.

Таким образом, для распределения расходов, потребляемых, например, видом деятельности «транспортировка», по покупателям нами выбран фактор издержек «центнер/километр», так как стоимость транспортировки зависит от массы груза и расстояния перевозки. Данный выбор базируется на причинно-следственной связи между ресурсами и результатами процесса.

Итогом последовательного выполнения действий по идентификации, группировке и распределению затрат на осуществляемые виды деятельности (оказываемые услуги покупателям) является разработка поэтапной методики АВС-калькулирования. При распределении косвенных расходов использована функциональная система распределения затрат (*Activity-Based Costing*), позволяющая получать более точную учетную информацию о затратах, приходящихся на различные группы внешних покупателей агрохолдинга.

Для распределения затрат по видам деятельности на покупателей нами разработаны регистры «Ставка учета действия фактора издержек» и «Себестоимость взаимодействия с

покупателем», на основании которых составляется регистр управленческого учета «О рентабельности взаимодействия агрохолдинга с внешними покупателями» (табл. 1), включающая две группы показателей: абсолютные и относительные. На основании данных регистров управленческого учета составляется сводный внутренний отчет по всем покупателям агроструктуры о рентабельности взаимодействия агрохолдинга с ними.

В экономической литературе выделяют следующие варианты установления границ интервалов: абсолютные – определение фиксированных границ расчетного показателя и плавающие – расчет верхних и нижних границ интервала, с учетом максимально достигнутого уровня показателя или среднего уровня показателя, положенного в основу сегментации⁹.

«Для осуществления ABC-сегментации покупателей по критерию «рентабельность взаимодействия» считаем целесообразным использовать плавающие интервалы для каждого сегмента, позволяющие снизить количественный характер признака и повысить качественную характеристику показателя. Границы сегментов устанавливаются в процентном отношении от уровня максимально достигнутого значения показателя «рентабельность взаимодействия», рассчитанного по всем покупателям агрохолдинга» [15, с. 262].

Установление границ интервалов для сегментов производится на основе профессионального суждения бухгалтера агрохолдинга. Для сегментации покупателей агрохолдинга по предложенному критерию предлагаем

установить следующие интервалы сегментов:

- *A* – «высокорентабельные покупатели». Данный сегмент образуют покупатели, имеющие уровень показателя, положенного в основу сегментации, более 80% от уровня максимально достигнутого значения рентабельности взаимодействия, рассчитанной по всем покупателям агрохолдинга.
- *B* – «проблемные покупатели». Покупатели, попадающие в данный сегмент, должны иметь значение рассчитанного показателя в интервале 50–80% от уровня максимально достигнутого значения рентабельности взаимодействия, рассчитанной по всем покупателям агрохолдинга.
- *C* – «низкорентабельные покупатели». Покупатели, относимые к данному сегменту должны иметь уровень показателя менее 50% от уровня максимально достигнутого значения показателя «рентабельность взаимодействия», рассчитанного по всем покупателям агрохолдинга.

В результате расчета показателя «рентабельность взаимодействия» по всем покупателям агрохолдинга установлено его максимальное значение равно 34%. В соответствии с предложенными интервалами сегментов границы каждого из них при ABC-анализе будут иметь следующие значения.

- Сегмент *A* – «высокорентабельные покупатели»: формируют покупатели, имеющие значение показателя «рентабельность взаимодействия» более 27,2% ($34 \cdot 0,8$).
- Сегмент *B* – «проблемные покупатели»: образуют покупатели, значение показателя «рентабельность

⁹ Сдобняк И.А. Различные подходы к составлению бухгалтерской управленческой отчетности по сегментам // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 16. С. 13–25.

взаимодействия» которых находится в интервале от 17% до 27,2%.

- Сегмент С – «низкорентабельные покупатели»: составляют покупатели, имеющие значение показателя «рентабельность взаимодействия» менее 17%.

Далее покупатели агрохолдинга ранжируются по сегментам в зависимости от уровня показателя «рентабельность взаимодействия» в соответствии с рассчитанными границами интервалов [16].

На *рис. 4* представлена группировка покупателей в три сегмента с учетом рассчитанных границ интервалов для них.

На основании данных сформированных регистров управленческого учета составляется сегментный отчет о рентабельности взаимодействия агрохолдинга с покупателями.

Для принятия обоснованных управленческих решений важно определить оптимальное количество показателей, как правило, достаточно выделения от 5 до 10 индикаторов эффективности взаимодействия с покупателями. В форме *Сегментный отчет о рентабельности взаимодействия агрохолдинга с покупателями* предлагаем выделить две группы показателей: абсолютные и относительные, наиболее полно характеризующие эффективность взаимоотношений с покупателями. Данная форма имеет свою направленность, что согласуется с принципом адресности управленческой отчетности.

На следующем этапе менеджером выявляются признаки кризисной ситуации на основании показателей сегментарной управленческой отчетности о рентабельности взаимодействия агрохолдинга с покупателями.

Максимальное управляющее воздействие необходимо направить на сегмент С – «низкорентабельные покупатели», образованный ООО «Рощинское», ООО «Южная кормовая компания» и ООО «ФАРОСС». По данным покупателям сельскохозяйственной продукции наблюдаются наименьшие значения показателя рентабельности взаимодействия и наибольший уровень кредитного риска.

На заключительном этапе по результатам анализа показателей сегментного отчета моделируется антикризисная стратегия взаимодействия агроформирования с группами покупателей, представляющая систему долговременных концептуальных траекторий взаимоотношений агрохолдинга с каждым сегментом (группой) [17], включающая три блока:

- концептуальный;
- стратегический;
- программный.

Структура стратегии представлена на *рис. 5*.

Сегмент «высокорентабельные покупатели» является наиболее ценным, стратегия взаимодействия с данной группой направлена на сотрудничество с использованием привилегированных условий взаимодействия (повышение процента предоставляемых скидок, использование поощрительных программ и др.) в целях сохранения данного сегмента.

Для дальнейшего взаимодействия с сегментом «проблемные покупатели» необходимо проанализировать информацию по данной группе для выявления дополнительных возможностей повышения рентабельности взаимодействия с ними. Возможно, в данной группе кроются дополнительные

возможности повышения прибыльности за счет предоставления им более выгодных условий.

В работе с сегментом «низкорентабельные покупатели» следует проанализировать показатели по данной группе, так как почти половина подобных покупателей являются для агрохолдинга убыточными. Однако подобные недостатки возможно обратить в достоинства при проведении переговоров об изменении условий сотрудничества с ними.

Практическая реализация разработанной методики снижения кредитного риска позволит интегрированным агроформированиям формировать учетно-аналитическую информации о рентабельности взаимодействия агрохолдинга с внешними покупателями на основании результатов ABC-анализа для разработки антикризисной стратегии взаимодействия агроструктуры с группами покупателей и принятия рациональных и эффективных управленческих решений.

Таблица 1

Регистр управленческого учета «О рентабельности взаимодействия агрохолдинга с покупателем»

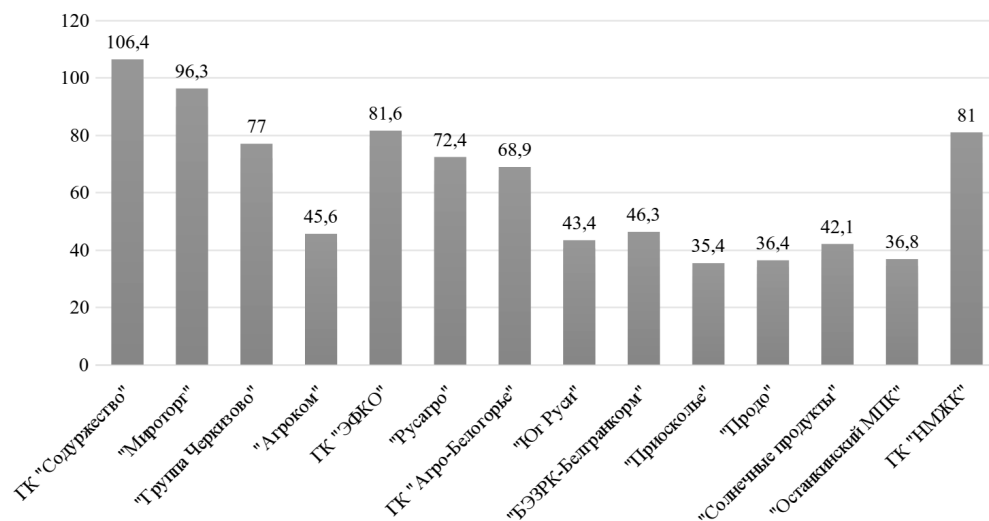
Table 1

Management accounting register: Agriholding-Customer Interaction Profitability

Наименование покупателя: ООО «ФАРОСС»			
Наименование реализуемой продукции: пшеница озимая			
Код строки	Наименование показателя	Предшествующий период	Отчетный период
01	Себестоимость продукции, руб./ц	85	94
<i>Условия реализации</i>			
02	Процент предоплаты, %	50	30
03	Предоставленные скидки, %	5	5
04	Объем реализации, ц	1 400	1 000
05	Цена, руб./ц	750	850
<i>Торговые виды деятельности</i>			
06	Сертификация продукции, руб.	16 200	23 800
07	Документальное сопровождение сотрудничества с покупателями, руб.	1 800	4 194
08	Промежуточное хранение, руб.	x	100 000
09	Погрузочно-разгрузочные работы, руб.	x	11 000
10	Транспортировка, руб.	850 000	400 000
11	Итого...	868 000	538 994
<i>Результат реализации</i>			
12	Выручка от реализации (04*05), руб.	1 050 000	850 000
13	Предоставленные скидки, руб.	52 500	42 500
14	Выручка за минусом скидок (12–13), руб.	997 500	807 500
15	Валовая прибыль, руб. (14–(01*04))	878 500	713 500
16	Прибыль на покупателя, руб. (15–11)	10 500	174 506
Рентабельность взаимодействия, % (16/14*100%)		0,01	0,22

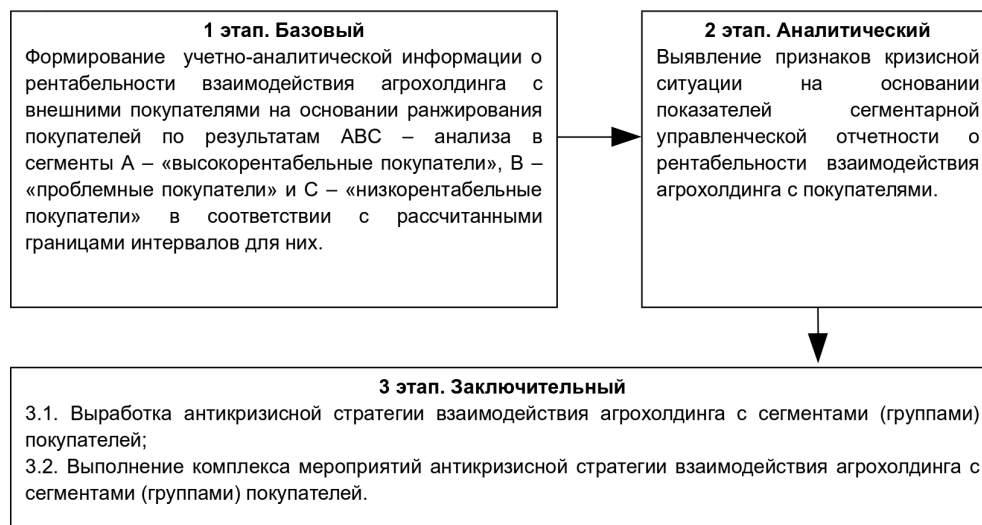
Источник: составлено авторами

Source: Authoring

Рисунок 1**Крупнейшие агрохолдинги РФ по объему выручки за 2015 г., млрд руб.****Figure 1****The largest agricultural holdings of the Russian Federation in terms of revenue for 2015, billion RUB**

Источник: 200 крупнейших частных компаний России. URL: <http://www.forbes.ru/rating/200-krupneishikh-chastnykh-kompanii-rossii>

Source: 200 Largest Private Companies in Russia. Available at: <http://www.forbes.ru/rating/200-krupneishikh-chastnykh-kompanii-rossii>

Рисунок 2**Алгоритм поэтапного внедрения процедур по снижению кредитного риска в деятельность агрохолдингов****Figure 2****An algorithm for the phase-in implementation of procedures to reduce the credit risk in the activities of agricultural holdings**

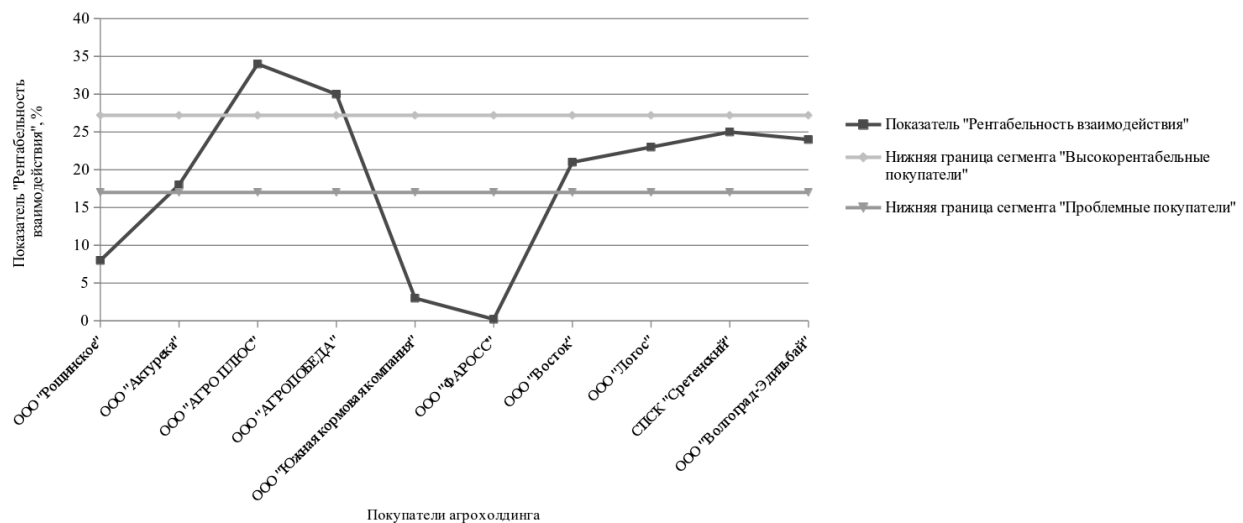
Источник: составлено авторами

Source: Authoring

Рисунок 3**Двухэтапный процесс распределения затрат в функциональной системе калькулирования****Figure 3****A two-stage cost allocation process in the functional system of calculation**

Источник: составлено авторами

Source: Authoring

Рисунок 4**ABC-сегментация покупателей агрохолдинга по показателю «рентабельность взаимодействия»****Figure 4****ABC-segmentation of agricultural holding customers by *Interaction Profitability* indicator**

Источник: составлено авторами

Source: Authoring

Список литературы

1. Глазкова Н.Г. Финансовый менеджмент транснациональных корпораций в условиях глобального кризиса // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. 2010. № 1. С. 199–203.
2. Алборов Р.А., Концевая С.М., Хоружий В.И. Концепция развития бухгалтерского учета в сельском хозяйстве // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2008. № 2. С. 43–48.
3. Бычкова С.М., Миронова И.А. Международный и российский подходы к учету в сельском хозяйстве // Бухучет в сельском хозяйстве. 2005. № 9. С. 55–65.
4. Овсийчук М.Ф., Коба Е.Е. Создание агропромышленных холдингов – один из путей повышения динамичного развития сельского хозяйства // Аудит и финансовый анализ. 2011. № 5. С. 451–452.
5. Перекрестова Л.В., Горишкова Н.В., Величко А.В. Учетное обеспечение консолидированных финансовых результатов в агрохолдингах: монография. Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2009. 210 с.
6. Рогуленко Т.М., Лукин Д.С. Управленческий учет как инструмент управления экономическим субъектом // Вестник университета. Серия М.-ГУУ. 2015. № 2. С. 170–176.
7. Ширококов В.Г., Алтухова Ю.А. Учетно-аналитическое обеспечение управления устойчивым развитием сельскохозяйственных предприятий: монография. Воронеж: «Истоки», 2010. 221 с.
8. Градов А.П., Кузин Б.И., Федотов А.В. и др. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой: монография /под общ. ред. А.П. Градова, Б.И. Кузина. СПб.: Специальная литература, 1996. 510 с.
9. Соколова А.Г. Формирование финансового результата с учетом политики снижения кредитных рисков в кредитных кооперативах // Вестник Российского университета кооперации. 2009. № 1(3). С. 24–33.
10. Терешкин М.Л. Инструменты снижения кредитного риска / Сборник научных статей 3-й Международной молодежной научной конференции «Будущее Науки – 2015»: в 2-х т. Курск: «Университетская книга», 2015. С. 256–259.
11. Самойлова С.С., Курочка М.А. Пути снижения кредитных рисков и обеспечение их устойчивости в деятельности коммерческого банка // Социально-экономические явления и процессы. 2014. № 1(59). С. 91–94.
12. Смоляков Д.В., Видеркер Н.В. Пути снижения кредитных рисков в деятельности коммерческих банков // Экономика и управление: проблемы, решения. 2016. Т. 2. № 1. С. 55–58.
13. Глуценко А.В., Кучерова Е.П. Выработка стратегии взаимодействий агрохолдинга с покупателями на основе ABC-сегментации // Актуальные проблемы менеджмента: управление в регионах в условиях изменяющейся среды: Материалы всероссийской

научно-практической конференции с международным участием. Санкт-Петербург, 6 ноября 2015 г. СПб.: С-Петербург. гос. ун-т, 2016. С. 242–244.

14. Пономарева Н.В. Методические аспекты выбора и обоснования критериев сегментации деятельности организации АПК // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2015. № 4. С. 45–47.
15. Глуценко А.В., Кучерова Е.П. Методика формирования сегментной управленческой отчетности о рентабельности взаимодействия агрохолдинга с покупателями // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3. Экономика. Экология. 2015. № 04(33). С. 255–267.
16. Козенкова Т., Кузнецова А. ABC-метод управления дебиторской задолженностью: предпосылки применения, общие рекомендации // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2012. № 3. С. 338–339.
17. Сайбель Н.Ю., Сайбель Я.В. Антикризисная стратегия как фактор устойчивого развития предприятия // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. статей / под ред. В.А. Сидорова. Краснодар: НИИ экономики ЮФО, 2014. С. 102–112.

Информация о конфликте интересов

Мы, авторы данной статьи, со всей ответственностью заявляем о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи. Настоящее заявление относится к проведению научной работы, сбору и обработке данных, написанию и подготовке статьи, принятию решения о публикации рукописи.

ISSN 2311-9381 (Online)

Managerial Accounting

ISSN 2073-5081 (Print)

ACCOUNTING AND ANALYTICAL PROVISION OF CREDIT RISK MANAGEMENT OF AGRICULTURAL HOLDINGS IN TERMS OF GLOBAL CRISIS MANAGEMENT

Aleksandra V. GLUSHCHENKO^{a,*}, Ekaterina P. KUCHEROVA^b

^a Volgograd State University, Volgograd, Russian Federation
aleksa-gl@yandex.ru

^b Volgograd State University, Volgograd, Russian Federation
audit415@yandex.ru

• Corresponding author

Article history:

Received 26 December 2016

Received in revised form

12 January 2017

Accepted 26 January 2017

Available online 14 April 2017

JEL classification: G32, M41, Q10

Keywords: credit risk, ABC analysis, agricultural holding

Abstract

Importance The article discusses the issues of improvement of the system of global crisis management, contributing to an adequate response to the crisis and based on innovative approaches and the use of modern accounting and analytical methods and tools.

Objectives The article aims to develop a methodology for credit risk reduction in the activities of integrated agrarian firms in global crisis management.

Methods For the study, we used methods of analysis and synthesis, comparison, modeling, systems and comprehensive approaches.

Results We have developed a methodology for credit risk reduction for integrated agricultural enterprises and a procedure of formation of the information on the profitability of the agricultural holding's interaction with external buyers based on segment ranking of buyers according to the ABC analysis results. We offer our own functional calculation algorithm of trade costs and a phase-in mechanism of complex procedures to reduce the credit risk in agricultural activities. To form the accounting and analytical information on the profitability of the agricultural holding's interaction with external buyers, we have developed forms of accounting registers and segmental reporting.

Conclusions and Relevance The paper concludes that the proposed methodology for credit risk reduction for integrated agrarian enterprises helps generate and use the accounting and analytical information of ABC analysis for modeling anti-crisis strategy interaction of agricultural enterprises with groups of buyers. The results of the study can be applied both in theory and practice, to reduce credit risk in agrarian enterprises' activities.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2016

References

1. Glazkova N.G. [Financial management of transnational corporations in the global crisis]. *Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya 3: Ekonomika. Ekologiya = Herald of Volgograd State University. Series 3: Economy. Ecology*, 2010, no. 1, pp. 199–203. (In Russ.)
2. Alborov R.A., Kontsevaya S.M., Khoruzhii V.I. [A concept of development of accounting in agriculture]. *Ekonomika sel'skokhozyaistvennykh i pererabatyvayushchikh predpriyatii = Economics of Agricultural and Processing Enterprises*, 2008, no. 2, pp. 43–48. (In Russ.)
3. Bychkova S.M., Mironova I.A. [International and Russian accounting approaches in agriculture]. *Bukhuchet v sel'skom khozyaistve = Accounting in Agriculture*, 2005, no. 9, pp. 55–65. (In Russ.)
4. Ovsichuk M.F., Koba E.E. [Establishing of agricultural holdings is one of the ways to improve the robust agriculture development]. *Audit i finansovyi analiz = Audit and Financial Analysis*, 2011, no. 5, pp. 451–452. (In Russ.)

5. Perekrestova L.V., Gorshkova N.V., Velichko A.V. *Uchetnoe obespechenie konsolidirovannykh finansovykh rezul'tatov v agrokholdingakh: monografiya* [Accounting providing consolidated financial results in agricultural holdings: a monograph]. Volgograd, Volgogradskoe nauchnoe izdatel'stvo Publ., 2009, 210 p.
6. Rogulenko T.M., Lukin D.S. [Management accounting as a tool to manage the economic subject]. *Vestnik universiteta. Seriya M.-GUU = University Bulletin. Series M. SUM*, 2015, no. 2, pp. 170–176. (In Russ.)
7. Shirobokov V.G., Altukhova Yu.A. *Uchetno-analiticheskoe obespechenie upravleniya ustoichivym razvitiem sel'skokhozyaistvennykh predpriyatii: monografiya* [Accounting and analytical support to manage the sustainable development of agricultural enterprises: a monograph]. Voronezh, Izdatel'stvo Istoki Publ., 2010, 221 p.
8. Gradov A.P., Kuzin B.I., Fedotov A.V. et al. *Strategiya i taktika antikrizisnogo upravleniya firmoi: monografiya* [The strategy and tactics of crisis management of a firm: a monograph]. St. Petersburg, Spetsial'naya literatura Publ., 1996, 510 p.
9. Sokolova A.G. [Formation of financial results, taking into account the policy of reducing credit risk in credit cooperatives]. *Vestnik Rossiiskogo universiteta kooperatsii = Bulletin of Russian University of Cooperation*, 2009, no. 1(3), pp. 24–33. (In Russ.)
10. Tereshkin M.L. [Tools to mitigate credit risk]. *Sbornik nauchnykh statei 3-i Mezhdunarodnoi molodezhnoi nauchnoi konferentsii Budushchee Nauki – 2015: v 2-kh t* [Proc. 3rd Int. Sci. Youth Conf. The Future of Science – 2015: A collection of scientific papers in 2 vol]. Kursk, ZAO Universitetskaya kniga Publ., 2015, pp. 256–259.
11. Samoilova S.S., Kurochka M.A. [Ways to reduce credit risk and to ensure their sustainability in the activities of a commercial bank]. *Sotsial'no-ekonomicheskie yavleniya i protsessy = Socio-Economic Phenomena and Processes*, 2014, no. 1(59), pp. 91–94. (In Russ.)
12. Smolyakov D.V., Viderker N.V. [Ways to reduce credit risk in the activity of commercial banks]. *Ekonomika i Upravlenie: Problemy, Resheniya = Economics and Management: Problems and Solutions*, 2016, vol. 2, no. 1, pp. 55–58. (In Russ.)
13. Glushchenko A.V., Kucherova E.P. [Strategy development of agricultural holding and customers interactions based on ABC segmentation]. *Aktual'nye problemy menedzhmenta: upravlenie v regionakh v usloviyakh izmenyayushcheysya sredy: Materialy vserossiiskoi nauchno-prakticheskoi konferentsii s mezhdunarodnym uchastiem. Sankt-Peterburg, 6 noyabrya 2015 g* [Proc. All-Russ. Sci. Conf. Topical Problems of Management: Management in the Regions in a Changing Environment. Saint-Petersburg, November 6, 2015]. St. Petersburg, SPSU Publ., 2016, pp. 242–244.
14. Ponomareva N.V. [Methodological aspects of selection and validation of segmentation criteria of the agrarian and industrial complex organization]. *Ekonomika sel'skokhozyaistvennykh i pererabatyvayushchikh predpriyatii = Economics of Agricultural and Processing Enterprises*, 2015, no. 4, pp. 45–47. (In Russ.)
15. Glushchenko A.V., Kucherova E.P. [A methodology of segment management reporting on profitability of the agricultural holding's interaction with customers]. *Vestnik*

Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya 3: Ekonomika. Ekologiya = Herald of Volgograd State University. Series 3: Economy. Ecology, 2015, no. 04(33), pp. 255–267. (In Russ.)

16. Kozenkova T., Kuznetsova A. [The ABC method of receivables management: application background, general recommendations]. *RISK: Resursy, informatsiya, snabzhenie, konkurentsia = RISK: Resources, Information, Supply, Competition*, 2012, no. 3, pp. 338–339. (In Russ.)
17. Saibel' N.Yu., Saibel' Ya.V. *Antikrizisnaya strategiya kak faktor ustoichivogo razvitiya predpriyatiya. V kn.: Aktual'nye problemy ekonomicheskoi teorii i praktiki: sb. statei* [Anti-crisis strategy as a factor of sustainable development of enterprises. In: Actual problems of economic theory and practice: A collection of articles]. Krasnodar, NII ekonomiki YuFO Publ., 2014, pp. 102–112.

Conflict-of-interest notification

We, the authors of this article, bindingly and explicitly declare of the partial and total lack of actual or potential conflict of interest with any other third party whatsoever, which may arise as a result of the publication of this article. This statement relates to the study, data collection and interpretation, writing and preparation of the article, and the decision to submit the manuscript for publication.