

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации
Министерство сельского хозяйства Республики Башкортостан
ФГОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный университет»

**Г.А. Хабиров, А.Ф. Бакиров, Л.М. Кликич,
А.М. Аблеева, Р.Р. Муфтахетдинов**

Проблемы финансового оздоровления сельскохозяйственных товаропроизводителей

Учебное пособие

Уфа
БГАУ
2008

УДК 336.6 (07)
ББК 65.261.5 (Я7)
Х 12

Рецензенты:

Аскарлов А.А., заведующий кафедрой организации аграрного производства Башкирского ГАУ, кандидат экономических наук, доцент.

Х 12 Хабиров Г.А., Бакиров А.Ф., Кликич Л.М., Аблеева А.М., Муфтахетдинов Р.Р. Проблемы финансового оздоровления сельскохозяйственных товаропроизводителей. Учебное пособие. – Уфа: БГАУ. – 2008. – 170 с.

Учебное пособие предназначено для слушателей курсов повышения квалификации руководителей и специалистов сельскохозяйственных организаций, преподавателей, научных работников и студентов учебных заведений.

УДК 336.6 (07)
ББК 65.261.5 (Я7)

©Башкирский государственный аграрный университет, 2008

© Г.А. Хабиров, А.Ф. Бакиров, Л.М. Кликич,
А.М. Аблеева, Р.Р. Муфтахетдинов, 2008

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	5
1. Теоретические основы финансового оздоровления сельскохозяйственных организаций.....	6
1.1 Сущность финансового оздоровления	6
1.2 Факторы, оказывающие влияние на финансовое состояние ..	7
2. Методические подходы к диагностике финансового состояния сельскохозяйственных организаций.....	10
2.1 Основные этапы и методы диагностики финансового состояния	10
2.2 Агрегирование баланса	11
2.3 Определение группы финансовой устойчивости	12
2.4 Прогнозирование риска банкротства.....	18
2.5 Особенности использования программных продуктов для диагностики финансового состояния	21
3. Оценка финансового состояния и рекомендации по его оздоровлению в сельскохозяйственных организациях.....	23
3.1 Общая оценка финансового состояния	23
3.2 Последовательность разработки организационных мер по финансовому оздоровлению.....	25
3.3 Выбор форм реструктуризации задолженностей	28
3.4 Основные способы финансового оздоровления сельскохозяйственных организаций.....	32
4. Антикризисное управление как система финансового оздоровления сельскохозяйственных товаропроизводителей	36
4.1. Особенности формирования финансовых ресурсов в сельском хозяйстве..	36
4.2. Теоретические основы антикризисного управления сельскохозяйственными организациями.....	37
4.3. Зоны финансовой устойчивости и стадии кризиса.....	43
4.4. Критерии выбора методов финансового оздоровления	47
5. Использование механизма сельскохозяйственного страхования – путь к финансовой устойчивости в деятельности аграрных формирований.....	50
5.1 Актуальность механизма страхования в сельском хозяйстве.....	50
5.2 Сущность государственной поддержки сельскохозяйственного страхования и обеспечение интересов его участников.....	51
5.2.1 Правовая база бюджетной поддержки сельскохозяйственного страхования в Российской Федерации.....	51
5.2.2 Обеспечение интересов субъектов и участников страхования.....	54
5.3 Анализ развития страхования урожая сельскохозяйственных культур.....	57
5.3.1 Развитие аграрного страхования в РФ.....	57

5.3.2 Страхование урожая сельскохозяйственных культур в Республике Башкортостан.....	62
5.4 Совершенствование механизма государственной поддержки сельскохозяйственного страхования.....	63
5.4.1 Методика обоснования потребности в бюджетных средствах.....	63
5.4.2 Планирование бюджетных средств на основе оценки потенциальной емкости рынка.....	65
5.5 Прогноз развития страхования в сфере сельского хозяйства Республики Башкортостан на 2008-2015 гг.....	66
5.6 Повышение эффективности бюджетных мероприятий в сельскохозяйственном страховании.....	67
6. Инвестиции как фактор экономического роста.....	74
6.1 Понятие инвестиций и их источники.....	74
6.2 Инвестиционный климат в Республике Башкортостан.....	81
7. Организация оплаты труда работников сельскохозяйственных предприятий в условиях рыночной экономики.....	88
8. Организация сельскохозяйственных потребительских кооперативов.....	102
9. Оценка стоимости предприятия.....	117
9.1 Сущность оценки стоимости предприятия.....	117
9.2 Оценка стоимости предприятия на основе затратного подхода.....	119
9.3 Оценка стоимости предприятия на основе сравнительного подхода.....	122
9.4 Оценка стоимости предприятия на основе доходного подхода.....	126
9.5 Подходы к оценке недвижимости.....	130
9.6 Подходы к оценке транспортных средств.....	135
9.7 Особенности оценки предприятия при антикризисном управлении.....	139
Заключение.....	142
Библиография.....	143
Приложения.....	146

ВВЕДЕНИЕ

В условиях дефицита капитала, когда долгосрочные внешние источники финансирования весьма ограничены и зачастую трудно доступны, а внутренних источников недостаточно для обеспечения нормального функционирования, сельскохозяйственные организации вынуждены обращать особое внимание на свое финансовое состояние и направлять все усилия на финансовое оздоровление.

И все же возможности оздоровления сельскохозяйственных организаций в рамках действующего Федерального закона «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» в большей части уже достигнуты, но реального улучшения их финансового состояния не произошло.

Введение Федеральным законом от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» новой реабилитационной процедуры банкротства тоже не смогло обеспечить в полной мере финансового оздоровления сельскохозяйственных предприятий. В Республике Башкортостан, как и во всей России, пока не удалось обеспечить устойчивого и эффективного сельскохозяйственного производства.

Попытки обобщения результатов научных исследований и хозяйственной практики также не дали больших результатов, поскольку осуществлялись в значительной степени без четкого определения и ясного видения приоритетов, целей, доминант возможных действий. Поэтому до сих пор не разработана эффективная система мер, приводящих к финансовому оздоровлению сельскохозяйственных предприятий с учетом приоритетного национального проекта «Развитие АПК».

Таким образом, актуальность написания данного учебного пособия обусловлена как существующим положением дел в сельском хозяйстве, так и необходимостью систематизации методических подходов к диагностике финансового состояния сельскохозяйственных организаций и обоснования на этой базе направлений их финансового оздоровления.

В учебном пособии изложены теоретические основы диагностики финансового состояния сельскохозяйственных организаций, приведены сведения о методах оценки финансового состояния, автоматизированному его анализу с помощью современных пакетов прикладных программ, продемонстрированы на конкретных примерах возможности такого анализа и выбора форм реструктуризации задолженностей, а также систематизированы практические рекомендации и рассмотрен соответствующий опыт. Учебное пособие также знакомит с теорией и практикой антикризисного управления сельскохозяйственными организациями и использованием механизма сельскохозяйственного страхования в Республике Башкортостан.

В пособии нашли отражение также и другие вопросы, связанные с теоретическими и практическими аспектами финансового оздоровления сельскохозяйственных организаций.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

1.1 Сущность финансового оздоровления

В настоящее время реального накопления финансовых ресурсов аграрных организаций по существу не происходит. Одной из главных причин является высокий уровень инфляции, который обусловил обесценивание амортизационных фондов и оборотных средств предприятий. У многих хозяйств не хватает финансовых ресурсов даже на поддержание объемов производства, а тем более на техническое перевооружение или увеличение выпуска продукции. В свою очередь падение производства приводит к уменьшению прибыли, необходимой для накопления финансовых ресурсов.

Для организаций сельского хозяйства характерны высокие издержки и низкая рентабельность производства, значительный уровень износа и устаревания оборудования, потеря достаточно весомой части высококвалифицированных кадров, рост задолженности, что не может не приводить к сокращению реальной базы для накопления и инвестиций.

Таким образом, важнейшей задачей для предприятий сельского хозяйства республики является необходимость реализации политики финансового оздоровления. Политика финансового оздоровления представляет собой часть общей стратегии развития предприятия, заключающаяся в обеспечении наиболее эффективных форм и методов улучшения его финансового состояния.

Финансовое оздоровление – это относительно новое и до конца не устоявшееся для экономической науки понятие, появившееся одновременно с началом формирования рыночных отношений. В современной ситуации получили два подхода к определению сущности категории «финансовое оздоровление»: правовой и финансово-экономический.

С позиции права финансовое оздоровление рассматривается в рамках института банкротства. Так, статья 2 Федерального Закона от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» определяет финансовое оздоровление как процедуру банкротства, применяемую к должнику в целях восстановления его платежеспособности и погашения задолженности в соответствии с графиком ее погашения. А несостоятельность (банкротство) как неспособность организации удовлетворять требованиям кредиторов по оплате товаров (работ, услуг), обеспечить платежи в бюджет и внебюджетные фонды по причине превышения сумм обязательств должника над размером его имущества или в связи с неудовлетворительной структурой баланса.

Финансово-экономический подход, сторонниками которого являются такие известные экономисты, как К.В. Балдин, С.Г. Беляев, А.З. Бобылева, С.В. Барулин, А.И. Гончаров, В.В. Григорьев, А.Г. Грязнова, В.С. Кивачук, Ю.А. Козенко, Э.М. Короткое, В.П. Кошкин, Г.К. Таль, М.В. Терентьева, Э.А. Уткин, Г.Б. Юн и авторы данного учебного пособия, преодолевает односторонность правовой позиции в отношении финансового оздоровления, рассматривая его комплексно, с позиции антикризисного управления. Внедрению системы

антикризисного управления предшествует изучение характера, тенденций и практики развития кризиса организации, диагностики и раннего обнаружения его признаков, путей и средств, стратегии и тактики, применение которых может обеспечить его финансовое оздоровление.

Под *финансовым оздоровлением сельскохозяйственной организации*, на наш взгляд, следует понимать совокупность мероприятий, направленных на решение финансовых проблем, повышение платежеспособности, улучшение финансовой устойчивости и снижение риска банкротства.

1.2 Факторы, оказывающие влияние на финансовое состояние

Трудности переходного периода оказали значительное негативное влияние на развитие сельскохозяйственных предприятий и их финансовое состояние.

Для успешной работы предпринимательских структур любой организационно-правовой формы необходим постоянный приток финансовых ресурсов для выполнения своих обязательств, осуществления затрат по расширенному воспроизводству и экономическому стимулированию работающих.

В условиях рыночной экономики главной целью в предпринимательской деятельности, в том числе и в агробизнесе является прибыль. Прибыль относится к собственным финансовым ресурсам, которыми товаропроизводитель распоряжается самостоятельно (кроме той ее части, которая подлежит перечислению в бюджет).

К собственным финансовым ресурсам относятся также амортизационные отчисления, основным назначением которых является обеспечение простого воспроизводства основных производственных фондов и нематериальных активов.

Кроме того, в процессе осуществления производственной и коммерческой деятельности сельскохозяйственные организации объективно вынуждены привлекать заемные финансовые ресурсы: краткосрочные и долгосрочные кредиты банков, средства других предприятий, иногда практикуется выпуск акции и других ценных бумаг и т. п.

В аграрном секторе экономики формирование финансовых ресурсов имеет ряд особенностей. Специфика современного этапа развития экономики АПК, где многие предприятия являются убыточными, характеризуется тем, что основными источниками финансирования являются не прибыль и не другие собственные и приравненные к ним средства, а именно кредиты – банковский и коммерческий.

В сельском хозяйстве, как известно, главным средством производства является земля, которая не амортизируется и, следовательно, не участвует в формировании себестоимости продукции. В тоже время разный уровень естественного плодородия земель и месторасположения сельскохозяйственных угодий способствует образованию природной (земельной) ренты, по поводу движения которой формируются определенные экономические отношения.

Другой особенностью сельского хозяйства является воспроизводственные процессы в животноводстве, обуславливающие своеобразную методику амортизационного начисления на продуктивный и рабочий скот, производство которого осуществляется непосредственно в самой отрасли путем выращивания молодняка.

Значительной спецификой сельскохозяйственного производства, влияющей на состояние устойчивого и эффективного агробизнеса, является то, что определенная часть полученной продукции не реализуется на сторону, а остается в хозяйстве (в качестве молодняка животных, кормов, навоза для удобрения полей). Она не входит в состав товарной продукции и не принимает денежную форму, оставаясь во внутривладельческом обороте, что не может не повлиять на состояние и структуру финансовых ресурсов предприятия.

Кроме того, естественный процесс выращивания животных и растений определяет особенности кругооборота средств сельскохозяйственных предпринимательских структур. Такие черты этого кругооборота как сравнительная замедленность, постепенное нарастание затрат, высвобождение средств из кругооборота одновременно в периоды выхода и реализации продукции, ставят определенные экономические проблемы в реализации в полном объеме цели предпринимательской деятельности.

Следует иметь в виду также и то, что в течение года в сельскохозяйственном производстве объективно образуется сезонный разрыв между сроками осуществления затрат и получения доходов, что заставляет сельских предпринимателей иметь значительные суммы оборотных средств. Однако они образуются не за счет собственных источников, а за счет заемных средств. Отвлечения больших сумм собственных средств на сезонные расходы экономически не всегда целесообразно. Минимальные запасы, затраты и средства в расчетах формируются за счет собственных источников, а сезонные запасы и затраты – за счет заемных источников. Поэтому для осуществления предпринимательской деятельности в сельском хозяйстве кредиты банка имеют более решающее значение, чем в других отраслях.

Объективная зависимость сельскохозяйственного производства от природно-климатических и погодных условий вызывает необходимость создания в хозяйствах натуральных и денежных страховых и резервных фондов на случай неурожая, наводнения, засухи и других стихийных бедствий.

Важное значение для конечных результатов хозяйственной деятельности имеет полное обеспечение товаропроизводителей необходимыми материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами.

Производственный цикл в сельском хозяйстве продолжителен (в растениеводстве до 9-12 месяцев), а финансовые результаты деятельности определяют только по итогам года, после чего происходит и распределение прибыли и образование соответствующих фондов.

В сельском хозяйстве, как и в любой другой отрасли, складывается весьма разветвленная и сложная система финансовых отношений с поставщиками, покупателями, кредитной и налоговой системами, социальными

и другими внебюджетными, инвестиционными фондами, работниками, что влияет на кругооборот средств и организацию финансов.

Современная экономическая обстановка, как в России, так и в нашей республике характеризуется признаками, типичными для перехода к рыночным условиям хозяйствования, а именно общей финансовой нестабильностью, инфляцией, циклически чередующимися фазами спада, депрессии, незначительным ростом объемов производства. В этих условиях результаты деятельности любой сельскохозяйственной организаций, зависящие от множества факторов, претерпевают существенные колебания. Сельскохозяйственные предприятия чаще, чем другие коммерческие предприятия, подвержены риску неплатежеспособности (банкротства).

Как известно, сельское хозяйство не обладает инвестиционной привлекательностью из-за ряда особенностей, связанных тем, что производство здесь ведется в неконтролируемых человеком условиях, в силу чего изначально является более неустойчивым по сравнению с другими отраслями. Кроме того, процесс воспроизводства в сельском хозяйстве тесно переплетается с биологическими процессами и живыми организмами, а значительная масса производимых товаров не подлежит долгому хранению и не может накапливаться в запасах и др. Поэтому вложение капитала здесь не дает быстрой отдачи и является рисковым.

Факторы, влияющие на финансовое состояние сельскохозяйственных организаций можно разделить на две группы: внешние (неуправляемые) и внутренние (управляемые).

К внешним факторам относятся:

- изменение системы налогообложения;
- рост тарифов на энергоносители;
- удорожание транспортных перевозок и содержания социальных объектов предприятия.

К внутренним факторам следует отнести:

- низкую конкурентоспособность продукции, которая выражается в недостаточно высоких потребительских характеристиках производимых сырья и продуктов питания;
- несвоевременное поступление выручки от продажи ликвидных товаров;
- низкий удельный вес денежной составляющей в выручке от реализации продукции из-за бартерного характера товарных отношений между предприятиями;
- наличие дебиторской задолженности за заказанную, но неоплаченную продукцию и др.

К числу управляемых факторов можно отнести и другие, связанные с невысоким уровнем квалификации специалистов экономической службы сельскохозяйственных предприятий:

- отсутствие или неправильное ведение платежного календаря – финансового документа, в котором подробно отражается оперативный денежный оборот предприятия;

– включение в себестоимость реализованной продукции затрат, не связанных с ее производством и реализацией, которое приводит к образованию убытков от основной производственной деятельности;

– неэффективное управление имущественным комплексом.

Совершенствование производства, усиление конкуренции, увеличение неопределенности во внутренней и внешней среде бизнеса вызывают необходимость постоянного осуществления политики финансового оздоровления.

2 МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ДИАГНОСТИКЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

2.1 Основные этапы и методы диагностики финансового состояния

Диагностика финансового состояния представляет собой систему способов исследования финансовых результатов его деятельности, складывающихся под воздействием объективных и субъективных факторов, по данным бухгалтерской отчетности. Она включает следующие основные этапы:

1. Сбор и обработка первичной информации.
2. Агрегирование баланса, предварительный анализ финансового состояния и оценка целесообразности дальнейшего исследования.
3. Сбор дополнительной информации.
4. Оценка финансовой устойчивости и определение глубины кризиса.
5. Определение необходимости реструктуризации задолженностей.
6. Определение последовательности процедур финансового оздоровления.

Анализ финансового состояния организаций основывается на изучении следующих документов и материалов:

- учредительные документы;
- бухгалтерские балансы, а также прилагаемые к ним формы;
- расшифровки дебиторской и кредиторской задолженности;
- приказ об утверждении учетной политики предприятия и приложение к нему;
- сведения об остатках денежных средств на банковских счетах должника;
- договоры предприятия;
- справка об организационной структуре должника и его внутренних - производственно-технологических связях;
- справка об основных направлениях деятельности должника;
- справка о среднесписочной численности работников;
- иные материалы и документы (по необходимости).

Кроме того, при осуществлении анализа финансового состояния должника могут использоваться данные реестра его кредиторов

При проведении анализа финансового состояния неплатежеспособных организаций применяются специальные подходы (методы):

– *горизонтальный* (временной) анализ данных, содержащихся в бухгалтерском балансе. Осуществляется на основе сравнений значений каждой балансовой позиции за отчетный период со значением данной позиции за предыдущий период;

– *вертикальный* (структурный) анализ данных, содержащихся в бухгалтерском балансе. Основывается на отнесении значений каждой балансовой позиции за отчетный период к итоговому балансовому показателю - валюте баланса;

– *трендовый анализ* заключается в изучении данных, содержащихся в бухгалтерских балансах организации, за отчетный период и ряд периодов, предшествующих отчетному, а также в построении соответствующих динамических рядов по каждому показателю (позиции) баланса;

– *анализ финансовых коэффициентов* основывается на определении соотношений между отдельными показателями (позициями) бухгалтерского баланса и прилагаемыми к нему формами отчетности, относящимися к одному периоду времени.

2.2 Агрегирование баланса

Предварительный анализ финансового состояния осуществляется, как правило, для «внешнего потребления» по ограниченному количеству показателей. Его целью является наглядная и простая оценка финансового благополучия и динамики развития хозяйствующего субъекта. В ходе анализа проводится процедура агрегирования баланса.

Агрегирование – представление аналитической отчетности в виде таблиц, в которых однородные статьи объединяются в группы и уточняются.

Агрегирование активов баланса осуществляется следующим образом:

1. Общая стоимость имущества равна итогу (валюте) баланса, стоимость иммобилизованных активов – итогу 1 раздела, стоимость мобильных средств – итогу раздела 2 актива баланса за минусом строки 216 «Расходы будущих периодов».

2. Стоимость материальных оборотных (мобильных) средств – запасы и затраты – равна сумме строк 210 «Запасы», 220 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям» за минусом строки 216.

3. Величина дебиторской задолженности равна сумме строк 230 «Долгосрочная дебиторская задолженность» и 240 «Краткосрочная задолженность».

4. Величина денежных средств и краткосрочных финансовых вложений равна сумме строк 250 «Краткосрочные финансовые вложения» и 260 «денежные средства».

Агрегирование пассива баланса проводится следующим образом:

1. Стоимость собственного капитала (капитал и резервы) равна итогу раздела 3 пассива баланса и сумме строк 630 «Задолженность участникам

(учредителям) по выплате доходов», 640 «Доходы будущих периодов», 650 «Резервы предстоящих расходов» за минусом строки 216. На сумму расходов по строке 216 уменьшается также валюта баланса.

2. Величина заемного капитала равна сумме разделов 4 «Долгосрочные обязательства» и 5 «Краткосрочные обязательства» пассива без строк 630, 640, 650. Величина долгосрочных обязательств (пассивов) – кредиты и займы, предназначенные для формирования внеоборотных активов – итог раздела 4 (сумма строк 510 и 520).

3. Величина краткосрочных кредитов и займов равна строке 610 «Займы и кредиты». Величина кредиторской задолженности равна строкам 620 «Кредиторская задолженность» и 660 «Прочие краткосрочные обязательства». Строки 630, 640 и 650 – показывают задолженность предприятия самому себе, поэтому на суммы по этим строкам необходимо увеличить собственный капитал.

4. В пассиве на сумму по строке 216 уменьшаются «Собственный капитал» и валюта баланса.

2.3 Определение группы финансовой устойчивости

Одним из наиболее важных этапов финансового анализа является оценка финансовой устойчивости.

Существует несколько методик определения группы финансовой устойчивости. Наиболее известные:

- 1) традиционная методика;
- 2) методика расчета индекса финансового благополучия Росагрофонда (Российский Фонд поддержки аграрной реформы).

Рассмотрим основные положения традиционной методики анализа финансовой устойчивости. Он начинается с определения трех основных показателей наличия средств:

- 1) *наличие собственных оборотных средств:*

$$E_c = I_{c.c} - A_{внеоб.}; \quad (2.1)$$

- 2) *наличие собственных и долгосрочных заемных средств:*

$$E_{к.д} = (I_{c.c} + КД) - A_{внеоб.}; \quad (2.2)$$

- 3) *показатель общей величины основных источников формирования запасов и затрат:*

$$\sum E = (I_{c.c} + КД + КК') - A_{внеоб.}, \quad (2.3)$$

где $I_{c.c}$ – источники собственных средств;

$A_{внеоб.}$ – внеоборотные активы;

КД – долгосрочные кредиты и займы;

КК' – краткоср. кредиты и займы (кроме ссуд, непогашенных в срок).

Трем показателям наличия средств соответствуют три показателя обеспеченности запасов и затрат собственными оборотными средствами:

1) *излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств:*

$$\pm E_c = I_{c.o.c} - Z_3; \quad (2.4)$$

2) *излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных средств:*

$$\pm E_{kd} = (I_{c.o.c} + КД) - Z_3; \quad (2.5)$$

3) *излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат:*

$$\pm E \sum = (I_{c.o.c} + КД + КК') - Z_3. \quad (2.6)$$

Различают 4 типа финансовой устойчивости:

1) *абсолютная финансовая устойчивость.* Запасы и затраты предприятия меньше суммы собственных оборотных средств и кредитов банка под ТМЦ. Это крайне редкий тип финансовой устойчивости.

$$Z_3 \leq I_{c.o.c} + K_{б(ТМЦ)}; \quad (2.7)$$

2) *нормальная устойчивость финансового состояния* (гарантированная платежеспособность предприятия:

$$Z_3 = I_{c.o.c} + K_{б(ТМЦ)}; \quad (2.8)$$

3) *неустойчивое предкризисное состояние* (финансовая устойчивость является допустимой), если:

$$A) \quad Z_n + ГП \geq \sum КК'; \quad (2.9)$$

$$B) \quad НЗП + РБП \leq E_c;$$

4) *кризисное финансовое состояние* (предприятие находится на грани банкротства, равновесие платежного баланса обеспечивается за счет краткосрочных платежей по оплате труда, судам банка, поставщикам, бюджету):

$$E_c + ДЗ \leq КЗ + C_c, \quad (2.10)$$

где Z_3 – запасы и затраты;

$K_{б(ТМЦ)}$ – кредиты банков под товарно-материальные ценности;

НЗП – незавершенное производство;

РБП – расходы будущих периодов;

ДЗ – дебиторская задолженность;

КЗ – кредиторская задолженность;

C_c – просроченные ссуды.

Рассмотрим пример (таблица 2.1).

Таблица 2.1 Пример определения типа финансовой устойчивости сельскохозяйственной организации, тыс.руб.

Показатели	На начало года	На конец года	Изменения
1	2	3	4
1. Источники собственных средств	29360	207750	+178396
2. Внеоборотные активы	20876	159768	+138892
3. Наличие собственных оборотных средств (1-2)	8484	47988	39504
4. Долгосрочные кредиты и заемные средства	15112	12392	-2720
5. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат (3+4)	23596	60380	+36784
6. Краткосрочные кредиты и займы	14400	44000	+29600
7. Общая сумма основных источников средств для формирования запасов и затрат (5+6)	37996	104380	+66384
8. Общая величина запасов и затрат	16604	124056	+107452
9. Излишек (+) / недостаток (-) / собственных оборотных средств (3-8)	-8120	-76068	-67948
10. Итого собственных оборотных и долгосрочных заемных источников средств (5-8)	+6992	-63676	-56684
11. Итого всех источников средств для формирования запасов и затрат (7-8)	+21392	-19676	+1716

Из расчетов, приведенных в таблице 2.1, видим, что анализируемая сельскохозяйственная организация не относится ни к первому, ни ко второму типам финансовой устойчивости, поскольку собственные оборотные средства не покрывают запасов и затрат даже с учетом краткосрочных кредитов. Более того, есть основания предполагать, что она находится в предкризисном или кризисном состоянии, поскольку общие источники средств, включая долгосрочные кредиты и займы, на конец года не покрывают текущих запасов и затрат.

Таким образом, традиционная методика определения финансовой устойчивости организаций достаточно проста и удобна в применении, однако она никак не связывает тип финансовой устойчивости с мерами по финансовому оздоровлению.

Порядок расчета показателей финансового состояния сельскохозяйственных организаций для отнесения их к группам финансовой устойчивости на основе балльной оценки показателей утвержден 30 января 2003 года Правительством Российской Федерации.

Для расчета показателей финансового состояния сельскохозяйственных организаций используются данные бухгалтерского баланса (форма № 1 по ОКУД) годовой бухгалтерской отчетности.

Финансовое состояние сельскохозяйственных организаций определяется с помощью следующих показателей:

1. Коэффициент абсолютной ликвидности (K_1) рассчитывается как отношение ликвидных активов к сумме краткосрочных обязательств, кредиторской задолженности и прочим краткосрочным обязательствам:

$$K_1 = (\text{стр. 250} + \text{стр. 260}) / (\text{стр. 610} + \text{стр. 620} + \text{стр. 660}) \quad (2.11)$$

Данный коэффициент показывает, какая часть текущих обязательств может быть погашена средствами, имеющими абсолютную ликвидность (т.е. деньгами, ценными бумагами со сроком погашения до одного года).

2. Коэффициент «критической оценки» (K_2) рассчитывается как отношение суммы ликвидных активов и быстрореализуемых активов (дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев) к сумме

краткосрочных обязательств, кредиторской задолженности и прочим краткосрочным обязательствам:

$$K_2 = (\text{стр. 240} + \text{стр. 250} + \text{стр. 260}) / (\text{стр. 610} + \text{стр. 620} + \text{стр. 660}) \quad (2.12)$$

Данный коэффициент показывает, какая часть краткосрочных обязательств организации может быть немедленно погашена за счет денежных средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлениям по расчетам (дебиторской задолженности).

3. Коэффициент текущей ликвидности (K_3) – рассчитывается как отношение оборотных средств к сумме краткосрочных обязательств, кредиторской задолженности и прочим краткосрочным обязательствам:

$$K_3 = (\text{стр. 210} + \text{стр. 230} + \text{стр. 240} + \text{стр. 250} + \text{стр. 260} + \text{стр. 270}) / (\text{стр. 610} + \text{стр. 620} + \text{стр. 660}) \quad (2.13)$$

Данный коэффициент показывает, какую часть текущих обязательств можно погасить, мобилизовав все оборотные средства.

4. Коэффициент обеспеченности собственными средствами (K_4) рассчитывается как отношение разности собственных капиталов и резервов организации и внеоборотных активов к оборотным активам:

$$K_4 = (\text{стр. 490} - \text{стр. 190}) / \text{стр. 290} \quad (2.14)$$

Данный коэффициент показывает, какая часть оборотных активов финансируется за счет собственных оборотных источников.

5. Коэффициент финансовой независимости (K_5) рассчитывается как отношение собственных капиталов и резервов организации к итогу баланса:

$$K_5 = \text{стр. 490} / \text{стр. 700} \quad (2.15)$$

Данный коэффициент показывает удельный вес собственных средств в общей сумме пассивов (активов).

6. Коэффициент финансовой независимости в части формирования запасов и затрат (K_6) рассчитывается как отношение собственных капиталов и резервов организации к сумме запасов и налога на добавленную стоимость по приобретенным ценностям:

$$K_6 = \text{стр. 490} / (\text{стр. 210} + \text{стр. 220}) \quad (2.16)$$

Данный коэффициент показывает какая часть запасов и затрат формируется за счет собственных средств.

Согласно приложению к методике расчёта показателей финансового состояния сельскохозяйственных организаций, утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации 30 января 2003 года № 52., общая сумма баллов является основанием для отнесения должника к одной из пяти групп финансовой устойчивости должника.

В зависимости от группы финансовой устойчивости должника межведомственная территориальная комиссия по финансовому оздоровлению сельскохозяйственных организаций определяет для должника соответствующий способ реструктуризации задолженностей.

Специалистами Росагрофонда разработана методика анализа, позволяющая быстро и реально оценить финансово-экономическое и социальное положение хозяйств. Расчеты по этой методике автоматизированы, она используется более чем в 10 областях РФ.

В основу методики Росагрофонда заложен алгоритм агрегирования множества финансовых индикаторов в один показатель - индекс финансового благополучия (ИФБ).

В соответствии с полученными коэффициентами определяется значение каждого коэффициента в баллах. Согласно приложению к методике расчёта показателей финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей, утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации 30 января 2003 года № 52., общая сумма баллов является основанием для отнесения должника к одной из пяти групп финансовой устойчивости должника:

- 1) финансово–благополучные;
- 2) временно неплатежеспособные;
- 3) неплатежеспособные, но восстановление платежеспособности которых возможно;
- 4) несостоятельные, но имеющие ресурсы для эффективного ведения отдельных видов бизнеса;
- 5) хозяйства с разваленной финансово–экономической системой, фактически прекратившие свою основную деятельность, лишившиеся ликвидных ресурсов (таблица 2.2).

В зависимости от группы финансовой устойчивости должника межведомственная территориальная комиссия по финансовому оздоровлению сельскохозяйственных товаропроизводителей определяет для должника соответствующий способ реструктуризации задолженностей.

Сельскохозяйственным товаропроизводителям, отнесенным к первой группе финансовой устойчивости (первый вариант реструктуризации долгов), предоставляется отсрочка погашения долга на 5 лет с последующей рассрочкой погашения долга в течение 4 лет.

Сельскохозяйственным товаропроизводителям, отнесенным ко второй группе финансовой устойчивости (второй вариант реструктуризации долгов), предоставляется отсрочка погашения долга на 5 лет с последующей рассрочкой погашения долга в течение 5 лет.

Сельскохозяйственным товаропроизводителям, отнесенным к третьей группе финансовой устойчивости (третий вариант реструктуризации долгов), предоставляется отсрочка погашения долга на 6 лет с последующей рассрочкой погашения долга в течение 5 лет.

Сельскохозяйственным товаропроизводителям, отнесенным к четвертой группе финансовой устойчивости (четвертый вариант реструктуризации долгов), предоставляется отсрочка погашения долга на 6 лет с последующей рассрочкой погашения долга в течение 6 лет.

Сельскохозяйственным товаропроизводителям, отнесенным к пятой группе финансовой устойчивости (пятый вариант реструктуризации долгов), предоставляется отсрочка погашения долга на 7 лет с последующей рассрочкой погашения долга в течение 6 лет.

Сельскохозяйственные товаропроизводители должны осуществлять платежи одновременно всем кредиторам пропорционально их доле в общем объеме реструктурированного долга.

Таблица 2.2 Расчет коэффициентов для отнесения сельскохозяйственных товаропроизводителей к группам финансовой устойчивости должника, в баллах

Показатели	Группы				
	I	II	III	IV	V
Коэффициенты:					
абсолютной ликвидности	20 ($K \geq 0,5$)	16 ($0,4 \leq K < 0,5$)	12 ($0,3 \leq K < 0,4$)	8 ($0,2 \leq K < 0,3$)	4 ($K < 0,2$)
критической оценки	18 ($K \geq 1,5$)	15 ($1,4 \leq K < 1,5$)	12 ($1,3 \leq K < 1,4$)	7,5 ($1,2 \leq K < 1,3$)	3 ($K < 1,2$)
текущей ликвидности	16,5 ($K \geq 2$)	13,5 ($1,8 \leq K < 2$)	9 ($1,5 \leq K < 1,8$)	4,5 ($1,2 \leq K < 1,5$)	1,5 ($K < 1,2$)
обеспеченности собственными средствами	15 ($K \geq 0,5$)	12 ($0,4 \leq K < 0,5$)	9 ($0,3 \leq K < 0,4$)	6 ($0,2 \leq K < 0,3$)	3 ($K < 0,2$)
финансовой независимости	17 ($K \geq 0,6$)	14,2 ($0,56 \leq K < 0,6$)	9,4 ($0,5 \leq K < 0,56$)	4,4 ($0,44 \leq K < 0,5$)	1 ($K < 0,44$)
финансовой независимости в отношении формирования запасов и затрат	13,5 ($K \geq 1$)	11 ($0,9 \leq K < 1$)	8,5 ($0,8 \leq K < 0,9$)	4,8 ($0,65 \leq K < 0,8$)	1 ($K < 0,65$)
Значения границ группы, баллов	100 - 81,8	81,7 - 60	59,9 - 35,3	35,2 - 13,6	13,5 и менее

2.4 Прогнозирование риска банкротства

На нынешнем этапе развития российской экономики выявление неблагоприятных тенденций развития сельскохозяйственных организаций и предсказание банкротства приобретают первостепенное значение. Вместе с тем, методик, позволяющих с достаточной степенью достоверности прогнозировать неблагоприятный исход, практически нет. Более того, нет единого источника, который бы описывал большинство известных методик.

Существуют два основных подхода к предсказанию банкротства сельскохозяйственных организаций:

– первый – базируется на финансовых данных и включает оперирование некоторыми финансовыми коэффициентами, приобретающим все большую известность (Z -коэффициентом Альтмана (США), коэффициентом Таффлера (Великобритания), и другими;

– второй основан на умении «читать баланс». Оно исходит из сравнения фактических данных сельскохозяйственных организаций с обанкротившимся.

Первый подход, бесспорно более быстрый и эффективный, но имеет три существенных недостатка.

Во-первых, сельскохозяйственные организации, испытывающие трудности, всячески задерживают публикацию своих отчетов, и, таким образом, конкретные данные могут годами оставаться недоступными.

Во-вторых, даже если данные и сообщаются, они могут оказаться «творчески обработанными», т.е. недостоверными.

Третья трудность заключается в том, что некоторые соотношения, выведенные по данным деятельности сельскохозяйственных организаций, могут свидетельствовать о неплатежеспособности в то время, как другие – давать основания для заключения о стабильности или даже некотором улучшении. В таких условиях трудно судить о реальном состоянии дел.

Второй подход основан на использовании заранее разработанных моделей прогнозирования.

Процесс построения модели прогнозирования банкротства с использованием метода дискриминантного анализа включает в себя следующие этапы:

1. Формирование выборки сельскохозяйственных организаций, содержащей как обанкротившиеся предприятия, так и избежавшие банкротства.

2. Определение состава показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия.

3 Разбиение сформированной совокупности на две группы: организации-банкроты и организации, преодолевшие кризис и выжившие, и их описание с помощью выбранной системы финансовых показателей.

4. Формализованное представление исходных данных в виде некоторых формальных конструкций.

5. Построение дискриминантной (разделяющей, классифицирующей) функции и ее идентификация.

6. Определение статистических оценок параметров распределения дискриминантной функции.

Впервые постановка и решение задачи прогнозирования риска банкротства предприятия была осуществлена американским экономистом Э. Альтманом в 1968 году.

Исходную выборку для построения модели прогнозирования вероятности банкротства составили данные о финансовом состоянии 19 организаций, одна часть из которых обанкротилась, а другая смогла выжить.

Факт банкротства определялся двумя показателями:

1) коэффициентом покрытия – $K_{п}$, равным отношению текущих активов к краткосрочным обязательствам, то есть это коэффициент текущей ликвидности.

2) коэффициентом финансовой зависимости – $K_{фз}$, равным отношению заемных средств к общей стоимости активов.

Первый показатель характеризует ликвидность, второй – финансовую устойчивость. Очевидно, что при прочих равных условиях вероятность банкротства тем меньше, чем больше коэффициент покрытия и меньше коэффициент финансовой зависимости. И наоборот, предприятие с большей вероятностью станет банкротом при низком коэффициенте покрытия и высоком коэффициенте финансовой зависимости.

Задача состояла в том, чтобы найти эмпирическое уравнение некой дискриминантной границы, которая разделит все возможные сочетания указанных показателей на два класса:

1) сочетания показателей, при которых организация обанкротится;

2) сочетания показателей, при которых банкротство не грозит.

Приемами дискриминантного анализа Альтман определил параметры корреляционной линейной функции, описывающей положение дискриминантной границы между двумя классами организаций в пространстве коэффициентов покрытия и финансовой зависимости:

$$Z = a_0 + a_1 K_{п} + a_2 K_{фз}, \quad (2.17)$$

где Z - показатель классифицирующей функции;

a_0 - постоянный фактор;

$K_{п}$ - коэффициент покрытия (текущей ликвидности);

$K_{фз}$ - коэффициент финансовой зависимости, %;

a_1 и a_2 - параметры, показывающие степень и направленность влияния коэффициента покрытия и коэффициента финансовой зависимости на вероятность банкротства соответственно.

В результате обработки статистических данных была получена следующая корреляционная зависимость:

$$Z = -0,3877 - 1,0736 K_{п} + 0,0579 K_{фз}. \quad (2.18)$$

При $Z=0$ имеем уравнение дискриминантной границы. Для организаций, у которых $Z=0$, вероятность обанкротиться равна 50%. Если $Z<0$, то вероятность банкротства меньше 50% и далее снижается по мере уменьшения Z . Если $Z>0$, то вероятность банкротства больше 50% и возрастает с увеличением Z .

Знаки параметров a_1 и a_2 классифицирующей функции связаны с характером влияния соответствующих показателей. Параметр a_1 имеет знак «минус», поэтому, чем больше коэффициент покрытия, тем меньше показатель Z и тем меньше вероятность банкротства организации. В то же время параметр a_2 имеет знак «плюс», поэтому чем выше коэффициент финансовой зависимости, тем больше Z и, следовательно, выше вероятность банкротства предприятия.

Прогнозирование вероятности банкротства конкретной сельскохозяйственной организации осуществляется следующим образом. Значения дискриминантной функции представляют собой реализацию случайной величины Z . Распределение вероятностей указанной величины аппроксимируется нормальным распределением и далее обычными приемами с помощью таблиц нормального распределения определяются вероятности банкротства для фиксированных значений Z .

Риск банкротства сельскохозяйственной организации может рассчитываться по модели Альтмана:

Показатель Альтмана рассчитывается по следующей формуле:

$$Z = 1,2 \cdot K_1 + 1,4 \cdot K_2 + 3,3 \cdot K_3 + 0,6 \cdot K_4 + 0,999 \cdot K_5, \quad (2.19)$$

где K_1 – это соотношение оборотных и суммарных активов, рассчитываемое путем соотнесения текущих активов (уменьшенных на величину краткосрочных обязательств) и суммарных активов предприятия, демонстрирует степень ликвидности активов;

K_2 – это показатель рентабельности активов, рассчитываемый как соотношение чистой прибыли к величине всех активов, свидетельствует об уровне формирования прибыли предприятия;

K_3 – это показатель доходности активов, рассчитываемый как соотношение прибыли до налогообложения к величине всех активов, показывает в какой степени доходы предприятия достаточны для возмещения текущих затрат и формирования прибыли;

K_4 – это соотношение собственного и заемного капиталов, рассчитываемый как соотношение рыночной стоимости акций предприятия или величины его уставного капитала к сумме долгосрочной и краткосрочной задолженности;

K_5 – это показатель оборачиваемости активов, рассчитываемый как соотношение чистого объема продаж к величине всех активов, представляет собой мультипликатор формирования прибыли в процессе использования капитала предприятия.

Вероятности наступления банкротства в зависимости от значения « Z -показателя» определяется по нижеследующей шкале:

если $Z < 1,8$, то вероятность банкротства очень велика;
 если $1,8 < Z < 2,7$, то вероятность банкротства средняя;
 если $2,7 < Z < 3$, то вероятность банкротства невелика;
 если $Z > 3$, то вероятность банкротства ничтожна.

2.5 Особенности использования программных продуктов для диагностики финансового состояния

Для анализа финансового состояния можно использовать следующие готовые программные продукты:

1. ИНЭК – Аналитик» (<http://www.inec.ru>);
2. «Audit Expert» (<http://www.pro-invest.com/it>);
3. «Onvision» (<http://business-analisis.ru>);
4. «Альт – Финансы» (<http://www.alt.rcom.ru>);
5. «АБФИ – предприятие» (<http://www.vestona.ru>);
6. «Excel Financial Analysis» (<http://microsoft.ru>);
7. «Ваш финансовый аналитик»: (<http://www.audit-it.ru>);
8. «Программный комплекс ФАБ» - финансовый анализ бухгалтерской отчетности (<http://www.fabo.ru>);
9. «Агроэксперт» (<http://www.raf.org.ru>).

В данной работе мы остановимся на возможностях двух программ, специализированных на анализе финансового состояния сельскохозяйственных организаций («Аудит-эксперт» и «Агроэксперт»).

Современная версия «Аудит-эксперт» дополнена новыми методиками.

Z -показатель Альтмана. В основе реализованной методики оценки финансовой устойчивости организаций по «*Z* –счета Альтмана» лежит прогнозная оценка вероятности банкротства на основе расчета аналитических финансовых коэффициентов.

Финансовым показателям на основе накопленных статистических данных присвоены определенные веса, и, в зависимости от значения «*Z* -счёта», по определенной шкале производится оценка вероятности наступления банкротства предприятия в течение двух лет.

Проведение финансового анализа арбитражным управляющим. Законодательство РФ регламентирует процедуры банкротства организаций. В соответствие с ним арбитражные управляющие получили реализованную в программе методику финансового анализа, регламентированную Постановлением Правительства РФ от 25 июня 2003 г. № 367 «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа».

В Audit Expert оно включено в виде аналитической таблицы методики «Проведение финансового анализа арбитражным управляющим».

Показатели финансового состояния сельскохозяйственных организаций. В основе методики – отнесение сельскохозяйственных организаций к одной из групп финансовой устойчивости на основе балльной оценки финансовых

показателей (Приложение к Постановлению Правительства Российской Федерации N 52 от 30 января 2003 года).

Порядок расчета показателей финансового состояния, используемых при оценке долгов сельскохозяйственных организаций и определении условий их реструктуризации, разработан в соответствии с Федеральным законом от 9 июля 2002 года № 83-ФЗ «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» и введен Приложением 2 к Порядку оценки долгов сельскохозяйственных товаропроизводителей, утвержденному протоколом заседания Межведомственной федеральной комиссии по финансовому оздоровлению сельскохозяйственных товаропроизводителей № 4 от 25 февраля 2003 г.

Специалистами Росагрофонда разработана специальная прикладная компьютерная программа анализа финансового состояния сельскохозяйственных организаций «Агроэксперт».

Ее возможности позволяют:

- вводить исходную информацию вручную (с клавиатуры) и осуществлять импорт из внешней базы данных;
- проводить проверку правильности заполнения, поиск, редактирование и удаление некорректных записей;
- рассчитывать показатели финансового состояния сельскохозяйственных предприятий (агрегированную структуру баланса, балансовые пропорции, балансовые коэффициенты, отчет о движении денежных средств, финансово-экономические показатели, производственно-коммерческий цикл, индекс финансового благополучия) и осуществлять их запись в массив выходных данных;
- выходные данные позволяют проводить группировку организаций как по основному критерию оценки – индексу финансового благополучия, так и по другим показателям (например, стоимости текущих активов, кредиторской задолженности, рентабельности продаж и др.);
- программа позволяет наглядно, на графике, представить распределение организаций по группам платежеспособности, в т.ч. в динамике;
- автоматически подготовить экспертное заключение о финансовом состоянии сельскохозяйственных организаций в текстовой форме.

Дополнительные возможности позволяют оценить ситуацию на графике, выработать мероприятия в т.ч. на уровне области (района), способствующие восстановлению платежеспособности сельскохозяйственных организаций, решению социальных проблем сельской территорий.

3 ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ЕГО ОЗДОРОВЛЕНИЮ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

3.1 Общая оценка финансового состояния

Одной из основных проблем сельскохозяйственных организаций России по-прежнему остается неплатежеспособность, под которой подразумевается неспособность платить по своим обязательствам. В этой связи достаточно сказать, что сумма кредиторской задолженности на момент принятия Федерального закона «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» составляла 18 млрд. руб., которая превосходит сумму четырехлетней выручки от реализации сельскохозяйственной продукции.

В 2006 г. в России число сельскохозяйственных организаций, имеющих просроченную кредиторскую задолженность, сократилось. Если в 2005 г. их было 13,3%, то в 2006 г. стало 10,3%. При этом просроченная кредиторская задолженность снизилась с 87,6 млрд. руб. в 2005 г. до 68,7 млрд. в 2006 г. Доля прибыльных предприятий возросла.

Динамика задолженности сельскохозяйственных организаций России представлена в таблице 3.1.

Таблица 3.1 Финансовое положение сельскохозяйственных организаций России¹

Показатели	2000 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Рентабельность проданных товаров, продукции, работ, услуг и активов организаций, %	6,3	6,4	7,5	11,4
Прибыль минус убыток, млрд. руб.	16,1	34,7	32,5	22,5
Доля прибыльных организаций, %	47	62,2	59,6	68,8
Количество организаций, имеющих просроченную кредиторскую задолженность, %	23,9	16,5	13,3	10,3
Просроченная кредиторская задолженность, млрд. руб.	157,7	118,2	87,6	68,7

Следует также отметить, что коэффициент текущей ликвидности организаций сельского хозяйства России значительно ниже установленного нормативом (2) и составляет в среднем 1,4, а коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами – 0 (при норме 0,1).

В Республике Башкортостан число прибыльных сельскохозяйственных организаций в 2007 г. составило 1148 из 1274 (90%). Рентабельность деятельности в целом по всем сельскохозяйственным организациям составила 8,2%. В таблице 3.2 представлена группировка сельскохозяйственных организаций Республики Башкортостан по группам финансовой устойчивости.

¹ Данные Росстата

Таблица 3.2 Группы сельскохозяйственных организаций Республики Башкортостан по уровню финансовой устойчивости, 2008 г.

Количество организаций с.-х. всех форм собственности	Группы финансовой устойчивости			
	I Платежеспособные	II Частично платежеспособные, но имеющие дебиторскую и кредиторскую задолженность	III Частично платежеспособные, имеющие рост дебиторской и кредиторской задолженности	IV Неплатежеспособные
1274	38	515	595	126
100,0%	3,0%	40,4%	46,7%	9,9%

Из данных таблицы 3.2 видно, что основная часть сельскохозяйственных организаций (46,7%) относится к третьей группе, и почти одна десятая часть является неплатежеспособными, несмотря на осуществленную реструктуризацию задолженностей.

Эффективно работающими и финансово состоятельными являются 38 сельскохозяйственных организаций.

Среди них, в первую очередь, те, которые находятся под неотступным вниманием правительства, например, ГУСП совхоз «Алексеевский», ГК «Нерал»; ООО СХП «Арогалс», ООО «Агрофирма «Байрамгул» Учалинского района, ООО «УралАгро», ООО МП «Промцентр», ООО «Артемида», СПК «Урожай» Аургазинского района, ГК «Аллат», ЗАО «Чишминский свинокомплекс», ООО «Максимовский свинокомплекс».

Оценивая итоги выполнения Программы финансового оздоровления можно отметить, что в ней приняли участие 819 сельскохозяйственных организаций. Соглашением была предусмотрена реструктуризация долгов в сумме 7 млрд. 940 млн. руб. Единовременно списаны пени и штрафы в 2002 г. на сумму 660 млн. руб. В настоящее время участниками Программы являются 282 сельскохозяйственных организаций, реструктурирована их задолженность на сумму 44 млн. 511 тыс. руб. Из данных таблицы 3.2 следует, что в сфере сельского хозяйства ликвидировано 203 сельскохозяйственных организации.

По данным Министерства сельского хозяйства Республики Башкортостан группировка организаций по стадиям процедуры банкротства приведена в таблице 3.3.

Таблица 3.3 Группировка организаций АПК Республики Башкортостан по стадиям процедуры банкротства на 1 января 2008 г.

Виды предприятий	Всего	в т.ч., находящиеся в стадиях				
		наблюдения	внешнего управления	конкурсного производства	завершения конкурсного производства	ликвидированы
Сельскохозяйственные	785	83	10	405	32	203
Переработки и пищевой промышленности	104	10	3	64	6	18
Обслуживающие	178	8	3	114	17	36
Всего	1067	101	16	583	55	257

Исследования показывают, что в ходе выполнения Программы финансового оздоровления наблюдались как положительные, так и отрицательные моменты.

Положительные моменты:

- сократилась просроченная кредиторская задолженность;
- сократилось количество убыточных сельскохозяйственных организаций;
- увеличилась занятость сельского населения.

Отрицательные моменты:

- не удалось устранить внешние причины неплатежеспособности предприятий;
- финансовые результаты сельскохозяйственного производства все еще не покрывают производимых затрат.

На основе обобщения практического опыта и систематизации теоретических разработок можно сделать следующие выводы:

1. В условиях, когда выручка не покрывает производственные затраты сельскохозяйственные предприятия будут продолжать наращивать свои долги, поэтому необходимо прежде всего устранить внешние факторы банкротства.

2. Реструктуризация задолженностей не является определяющим методом финансового оздоровления. Она эффективна только для 20% с.-х. предприятий.

3. Необходимо активизировать работу по передаче имущества неплатежеспособных предприятий инвесторам, отрабатывая все известные формы, чтобы не прекращать аграрное производство на территории РБ.

Хотелось бы также отметить, что процесс финансового оздоровления не коснулся тех районов республики, где опасаются новшеств в силу отсутствия знаний об истинном финансовом состоянии сельхозпредприятий, перспективах их функционирования, возможных действиях кредиторов, последствий накопления долгов.

3.2 Последовательность разработки организационных мер по финансовому оздоровлению

На основе тщательного исследования теоретических, методических аспектов, а также современного финансового состояния сельскохозяйственных организаций предлагается следующая последовательность организации работ по финансовому оздоровлению:

- систематизация *теоретической базы финансового оздоровления, банкротства, финансовой устойчивости*. Руководство и специалисты предприятия должны детально изучить вопросы законодательства, основные понятия, существующие теоретические школы и методики, ознакомиться с опытом финансового оздоровления аналогичных организаций;
- выбор *методологии и теоретических схем оценки деятельности*. Из всего теоретического, методологического и практического

материала специалисты должны выделить тот, который можно будет использовать в данных условиях. Сюда относятся: *изучение положения дел на предприятии, поиск «болевых точек», выявление и изучение основных проблем, слабых и сильных сторон деятельности, оценка возможностей и угроз, а также поиск внутренних и внешних резервов финансового оздоровления.* Помимо анализа ситуации, необходимо сделать хотя бы вероятностный прогноз развития событий без внешнего вмешательства. Изучение положения, в котором оказалась организация, поможет выбрать правильную линию ее оздоровления и определить желаемую эффективность функционирования;

– определение *масштаба кризисного состояния и принятие решения о целесообразности восстанавливающих процедур либо о ликвидации организации.* Определение сложности возникшего финансового кризиса также необходимо для правильного построения стратегии и программы оздоровления, необходимости привлечения внешней помощи, коренной перестройки;

– разработка *стратегии финансового оздоровления, формирование целей, определение желаемого уровня основных показателей.* На этом этапе формируется картина желаемого состояния, которое в результате оздоровительных процедур должно быть достигнуто, а также основные направления движения к этому состоянию;

– *подготовка программы финансового оздоровления.* Данный этап предполагает формирование комплекса мероприятий, а также схему и порядок их осуществления;

– оценка *предполагаемой эффективности предложенных мер.* Предлагаемая программа оценивается с позиции достижения желаемого состояния, сформулированного в стратегии, оцениваются последствия ее реализации. В случае несоответствия поставленным целям программа дорабатывается;

– разработка *плана оздоровления.* Программа мероприятий находит свое организационное выражение в бизнес-плане финансового оздоровления или финансовых и производственных планах предприятия. Здесь конкретизируются все детали;

– *поэтапная реализация мероприятий.* После окончания всей подготовительной работы предприятие переходит к непосредственному осуществлению финансового оздоровления поэтапно, в соответствии с программой и планом;

– *оценка достигнутых результатов, внесение корректив в стратегию, программу и план или разработка новых.*

После каждого этапа необходима оценка его результатов в целях определения эффективности разработанных мер, планов, целесообразности перехода к следующему этапу.

Характеризуется уровень финансовой стабилизации после определенных оздоровительных процедур. После оценки результатов определяются параметры отклонения, последствия, разрабатываются мероприятия, которые позволят вернуться на выбранную линию достижения желаемого состояния, вносятся коррективы в планы предприятия.

В случае серьезных изменений, неадекватности новой ситуации разработанным планам, программе и даже стратегии либо при грубых просчетах при их формировании данные документы разрабатываются снова. Данная процедура осуществляется в течение всего процесса оздоровления и дальнейшего улучшения финансовой ситуации;

– *постоянный анализ финансового положения в целях определения соответствия достигнутых результатов целевым показателям и своевременного выявления новых финансовых проблем.* Этот этап работ также осуществляется в течение всей деятельности организации. Постоянный контроль достижения ключевых значений показателей позволит отслеживать изменения в финансовом состоянии предприятия, оперативно выявлять вновь возникшие воздействия, новые затруднения и устранять их;

– *проведение дальнейших мероприятий по повышению финансовой устойчивости.*

В случае достижения необходимого финансового состояния и желаемых значений целевых показателей не следует на этом прекращать процесс улучшения финансовой ситуации.

Разработка и реализация мероприятий по повышению эффективности деятельности должна осуществляться непрерывно.

Анализируя представленную выше последовательность работ, можно прийти к выводу, что в результате подготовки и планирования процесса финансового оздоровления организацией должны быть разработаны следующие основные документы:

1. *Отчет о результатах анализа финансово-хозяйственной деятельности организации* — формулирует причины финансового кризиса, выявляет основные проблемы, слабые и сильные стороны, благоприятные и неблагоприятные внешние и внутренние факторы, внутренние резервы.

2. *Стратегия финансового оздоровления* — целевая установка, базовые принципы, а также совокупность направлений и критериев финансового оздоровления организации.

3. *Программа финансового оздоровления* — комплекс мероприятий, выбранных из числа существующих методов с учетом особенностей деятельности организации, внутренней и внешней ситуации, финансовых проблем и сформированной стратегии.

4. *План финансового оздоровления* — организационное воплощение программы с указанием сроков реализации мероприятий, расчетом количества необходимых ресурсов, указанием структурных подразделений и ответственных лиц, расчетом прогнозных значений результатов и т.д.

3.3 Выбор форм реструктуризации задолженностей

Данную процедуру можно провести как вручную, так и с помощью пакета прикладных компьютерных программ «Аудит-эксперт».

Отчеты о результатах анализа финансово-хозяйственной деятельности ряда проанализированных организаций получены с помощью пакета прикладных программ «Аудит-эксперт» и приведены в приложениях 1–3.

Рассмотрим выводы, полученные для СПК им. Ленина, СПК «Фанга» и ОАО «Рассвет» Татышлинского района РБ.

Валюта баланса или стоимость хозяйственных средств за анализируемый период увеличилась на 2 034,00 тыс. руб., или на 6,61% (СПК им. Ленина), на 2 231,00 тыс. руб., или на 3,33% (СПК «Фанга») и на 2 933,00 тыс. руб., или на 14,74% (ОАО «Рассвет»), что косвенно может свидетельствовать о расширении хозяйственного оборота.

В конце анализируемого периода все предприятия получили прибыль. Наличие у предприятий чистой прибыли свидетельствует об имеющемся источнике пополнения оборотных средств. Однако изменение суммы чистой прибыли имело разные тенденции. Так, в СПК им. Ленина и СПК «Фанга» - к росту, а в ОАО «Рассвет» - к уменьшению.

При уменьшении срока погашения дебиторской задолженности, т.е. улучшении деловой активности предприятия, выросли товарно-материальные запасы и увеличилась их оборачиваемость.

Это свидетельствует о рациональной финансово-экономической политике руководства предприятия.

Хотя уровень заемного капитала пока находится на приемлемом уровне (что свидетельствует о нормальной финансовой устойчивости предприятия), тем не менее, руководителям финансовых служб всех анализируемых предприятий следует принять меры к увеличению рентабельности их собственного капитала, поскольку в конце анализируемого периода этот показатель находится на уровне ниже нормативного. Недостаток собственного капитала повышает риск неплатежеспособности.

Если же проанализировать финансово неблагополучные организации, то будут получены другие выводы. Так, анализ финансового состояния ГУП «Дуванский» Дуванского района РБ показывает, что валюта его баланса за анализируемый период уменьшилась на 4 263,00 руб., или на 14,47%, что косвенно может свидетельствовать о сокращении хозяйственного оборота. В конце анализируемого периода организация получила убыток, что явилось следствием отсутствия основного источника пополнения оборотных средств. Величина чистой прибыли имеет тенденцию к уменьшению.

Наиболее подробный анализ с применением рассмотренной методики анализа и пакета «Аудит-эксперт» выполнен для СХПК «Родина» Калтасинского района РБ.

Для изучения общей динамики финансового состояния организации в 2007 г. по сравнению с 2005 г., сопоставим изменение валюты баланса с

изменениями финансовых результатов (выручки от продажи продукции, прибыли от финансово-хозяйственной деятельности).

Таблица 3.4 Показатели для определения общей динамики финансового состояния СХПК «Родина» Калтасинского района за 2005-2007 гг.

Показатели	Значения
1. Коэффициент роста валюты баланса	1,13
2. Коэффициент роста выручки от продаж товаров, продукции, работ и услуг	1,44
3. Коэффициент роста прибыли	1,26

Из данных таблицы 3.4 видно, что за 2005-2007 гг. произошло увеличение валюты его баланса на 13%. В целом это положительные изменения, свидетельствующие об улучшающемся финансовом положении СХПК «Родина».

Отставание коэффициента роста валюты баланса от роста продаж и прибыли свидетельствует о благоприятных тенденциях в экономике организации, укреплении его финансового положения и улучшении использования средств производства. Тем не менее, следует отметить существенное отставание коэффициента роста прибыли от роста выручки, что объясняется высокой себестоимостью производимой продукции.

Для поддержания платежеспособности организации необходимым является соблюдение следующего соотношения:

$$\text{Оборотные активы} < (\text{Собственный капитал} * 2 - \text{Внеоборотные активы}).$$

Рассчитаем это соотношение для 2007 года:

$$\text{на начало года } 30739 < (28000 * 2 - 7051)$$

$$30739 < 48949;$$

$$\text{на конец года } 32195 < (28652 * 2 - 6653)$$

$$32192 < 50651.$$

Данное соотношение на начало и конец 2007 г. соблюдается, поэтому СХПК «Родина» можно отнести к числу финансово независимых хозяйствующих субъектов.

Таким образом, в результате предварительного анализа финансового состояния, можно отметить положительные изменения, свидетельствующие об улучшающемся финансовом положении СХПК «Родина» Калтасинского района РБ.

Финансовое состояние организации и его устойчивость в значительной степени зависят от того, каким имуществом располагает организация, в какие активы вложен капитал и какой доход они ему приносят.

Проведем агрегирование и рассмотрим аналитическую группировку статей актива баланса (таблицы 3.5 и 3.6).

Таблица 3.5 Аналитическая группировка статей актива баланса

Группировка статей актива баланса	Наличие средств (на конец периода), тыс. руб.			
	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2007 г. в % к 2005 г.
1 Имущество предприятия (валюта баланса)	28434	30739	32195	113,23
1.1 Иммобилизованные средства (внеоборотные активы)	11043	7051	6653	60,25
1.2 Мобильные средства (оборотные текущие активы)	17391	23688	25542	146,87
1.2.1 Запасы и затраты	17193	23478	25306	147,19
1.2.2 Дебиторская задолженность	145	177	181	124,83
1.2.3 Денежные средства и краткосрочные ценные бумаги	2	-	55	2750,00

Данные таблицы 3.5 показывают, что оборот хозяйственных средств (валюта баланса) в период с 2005 по 2007 годы возрос в 1,13 раз. Увеличение оборота хозяйственных средств в основном произошло за счет увеличения оборотных активов в 1,46 раз. Стоимость внеоборотных активов снизилась на 39,75%.

В таблице 3.6 приведены данные по структуре имущества.

Таблица 3.6 Структура имущества предприятия

Группировка статей пассива баланса	Структура имущества, %.			
	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2007 г. в % к 2005 г.
1 Имущество предприятия (валюта баланса)	100,0	100,0	100,0	-
1.1 Иммобилизованные средства (внеоборотные активы)	38,8	22,9	20,7	-18,1
1.2 Мобильные средства (оборотные текущие активы)	61,2	77,1	79,3	+18,1
1.2.1 Запасы и затраты	60,5	76,4	78,7	+18,2
1.2.2 Дебиторская задолженность	0,5	0,6	0,6	+0,1
1.2.3 Денежные средства и краткосрочные ценные бумаги	0,2	0,1	-	-0,2

Исходя из данных таблицы 3.6 можно сделать вывод, что в за 2005 - 2007 гг. доля оборотных средств в составе имущества увеличилась на 18,1%, а доля внеоборотных активов снизилась также на 18,1%.

Одной из целей финансового анализа является своевременное выявление признаков банкротства предприятия. Банкротство связано с неплатежеспособностью предприятия. Под несостоятельностью (банкротством) понимается признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и/или исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Исходные данные для анализа представлены в таблице 3.7.

Таблица 3.7 Данные для диагностики риска банкротства

Показатели	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Доля собственного капитала в формировании оборотных активов	0,662	0,880	0,861
Соотношение оборотного и основного капитала	1,575	3,360	3,839
Коэффициент оборачиваемости совокупного капитала	0,190	0,250	0,243
Рентабельность активов предприятия, %	1,81	17,70	2,025
Коэффициент финансовой независимости	0,793	0,911	0,889

В международной практике для определения признаков банкротства организаций используется формула «Z - счета» Е. Альтмана, на основе которой была разработана дискриминантная факторная модель диагностики риска банкротства сельскохозяйственных организаций, которая в нашем случае будет иметь следующий вид:

$$Z = 0,111X_1 + 13,239X_2 + 1,676X_3 + 0,515X_4 + 3,80X_5 \quad (3.1)$$

«Z-счет» 2005 г. = $0,111 \cdot 0,662 + 13,239 \cdot 1,575 + 1,676 \cdot 0,190 + 0,515 \cdot 1,81 + 3,80 \cdot 0,739 = 24,98$;

«Z-счет» 2006 г. = $0,111 \cdot 0,880 + 13,239 \cdot 3,360 + 1,676 \cdot 0,250 + 0,515 \cdot 17,7 + 3,80 \cdot 0,911 = 57,58$;

«Z-счет» 2007 г. = $0,111 \cdot 0,861 + 13,239 \cdot 3,839 + 1,676 \cdot 0,243 + 0,515 \cdot 2,025 + 3,80 \cdot 0,889 = 56,62$.

Константа сравнения – 8. В нашем случае величина Z больше 8, то есть риск банкротства в организации отсутствует.

Финансовая устойчивость – целеполагающее свойство финансового анализа, а поиск внутрихозяйственных возможностей, средств и способов ее укрепления представляет глубокий экономический смысл и определяет характер его проведения и содержания.

Имея информацию по данным бухгалтерского баланса, можно выявить группу финансовой устойчивости сельскохозяйственной организации (таблица 3.8).

Таблица 3.8 Расчетные данные для определения группы финансовой устойчивости сельскохозяйственной организации

Показатели	2005 г.				2006 г.		2007 г.	
	на н. г.	балл	на к. г.	балл	на к. г.	балл	на к. г.	балл
1. Коэффициент абсолютной ликвидности (К1)	0,0006	4	0,0003	4	0,000	4	0,016	4
2. Коэффициент «критической оценки» (К2)	0,101	3	0,025	3	0,189	3	0,067	3
3. Коэффициент текущей ликвидности (К3)	2,124	16,5	2,863	16,5	24,755	16,5	7,056	16,5
4. Коэффициент обеспеченности собственными средствами (К4)	0,541	15	0,662	15	0,884	15	0,861	15
5. Коэффициент финансовой независимости (К5)	0,776	17	0,793	17	0,911	17	0,889	17
6. Коэффициент финансовой независимости в отношении формирования запасов и затрат (К6)	1,665	13,5	1,311	13,5	1,193	13,5	1,132	13,5
Сумма баллов	X	69	X	69	X	69	X	69
Группа	II Временно неплатежеспособное							

Исходя из данных таблицы 3.8, можно сделать вывод: СХПК «Родина» относится ко второй группе финансовой устойчивости предприятия-должника, то есть является временно неплатежеспособным предприятием.

Сельскохозяйственным организациям, отнесенным ко второй группе финансовой устойчивости (второй вариант реструктуризации долгов), предоставляется отсрочка погашения долга на 5 лет с последующей рассрочкой погашения долга в течение 5 лет.

Реструктуризации подлежат долги сельскохозяйственных организаций по платежам в бюджеты всех уровней, а также платежам за поставленные товары (выполненные работы и оказанные услуги).

3.4 Основные способы финансового оздоровления сельскохозяйственных организаций

Практике известны три основных способа финансового оздоровления:

- реструктуризация задолженностей (отсрочка или списание долга; уступка акций (для акционерных компаний); проведение взаимозачетов; переоформление кредиторской задолженности; погашение кредиторской задолженности за счет предоставления векселей; уступка прав собственности на основные средства и др.;
- реструктуризация производственных отношений;
- реструктуризация агробизнеса.

В настоящее время одним из наиболее эффективных мер реструктуризации производственных отношений и бизнеса ученые называют интегрированную экономику – способ обеспечения паритета экономических отношений сельскохозяйственных товаропроизводителей как фундамента всей экономики со своими партнерами: организациями перерабатывающей промышленности, обслуживающей деятельности и сферы реализации.

Развитию интегрированной экономики в Республике Башкортостан придается особое значение, как одному из основных условий ее стабилизации, повышению эффективности и организации конкурентоспособного производства.

В данном случае агропромышленные объединения, агрофирмы, как интегрированные формирования, представляют собой не просто объединение юридических лиц, а объединение технологических и экономических интересов.

Реализуемый на практике механизм кооперативных отношений строится по схеме:

**Сельхозтоваропроизводитель => Сфера переработки =>
=> Сфера реализации**

Основными организационно-экономическими мерами по оздоровлению финансовой ситуации предприятий интегрированной экономики являются:

- реструктуризация товарного производства;
- ценовое регулирование;
- кредитование и взаимокредитование;
- коммерческий расчет и хозрасчет.

Можно предложить следующие основные направления финансового оздоровления в рамках интеграционного процесса:

- рационализация производственной структуры;
- изменение отношений собственности;
- корректировка специализации, размещения и концентрации производства;
- регулирование экономических отношений между организациями;
- диверсификация производства, то есть создание новых или дополнительных производств;
- совершенствование системы управления.

Возможные схемы интеграции:

1. Сельскохозяйственные, перерабатывающие, агротехсервисные и торговые организации образуют единый специализированный технологический комплекс, охватывающий последовательные стадии движения исходного сельскохозяйственного сырья в готовую к потреблению конечную продукцию.

2. Организация, входящие в состав интегрированного формирования, теряют юридическую самостоятельность и превращаются в структурные подразделения нового юридического лица. Такой вариант создания интегрированного формирования позволяет:

– централизовать управление технологически смежных производств и тем самым повысить производительность труда, организовать действенный учет и контроль, ликвидировать или значительно сократить масштабы теневых финансовых операций;

– наличие собственной торговой сети позволяет стабильно получать денежную наличность и в соответствии с централизацией управления решать проблему неплатежей;

– ликвидация юридической самостоятельности хозяйствующих субъектов создает благоприятную организационную основу разрешения экономических противоречий между ними на базе внутрипроизводственного (коммерческого) расчета;

– в результате упразднения юридической самостоятельности участников интегрированного формирования товарно-денежные отношения между ними приобретают статус внутрипроизводственного оборота, что позволяет получить существенное улучшение режима налоговых выплат по сравнению с вариантом раздельной деятельности предприятий;

– за счет централизации финансовых ресурсов появляется возможность снизить остроту проблемы сезонного дефицита оборотных средств в звеньях единого технологического цикла, а также облегчить выполнение инвестиционных программ.

Примеры успешной интегрированной экономики имеются и в нашей республике. Так по данным МСХ РБ с тремя свиноводческими комплексами, вкладывая инвестиции, работает ОАО «Уфимский мясоконсервный комбинат», идет подготовительная работа еще с одним откормочным комплексом. Инвестиционные проекты воплощают в жизнь ООО Промцентр ОАО «Башкирэнерго» и группа компаний «Региональный продукт» и некоторые другие промышленные предприятия.

В ряде организациях перерабатывающей промышленности привлечены сторонние инвесторы: группа компаний «Нерал-Агро 2000» - в ОАО «Белебеевский молочный комбинат», группа компаний «Вимм-Билль-Данн» – в ОАО «Уфамолагропром», ЗАО «Интеграл» – в ОАО «Нефтекамский молочный комбинат», группа компаний «РОЭЛ» – в ОАО «Уфамолзавод», группа компаний «Нутритек» - в ОАО «Сибайконсервмолоко», группа компаний «Клиринг» – в сахарную промышленность, ООО «Корус-Агро» - в птицеводство, в сахарную промышленность.

Заслуживают внимания и ряд инновационных проектов, реализуемых в рамках национального приоритетного проекта развития АПК:

– проект интеграции с созданием собственной сырьевой базы компании «Аллат» (молочные заводы Уфы, Стерлитамака, Нефтекамска). Планируется создать три молочных хозяйства по 2500 дойных коров в каждом;

– проект группы компаний «Башагро», включающей мясокомбинат, комбикормовый завод, а также три свинокомплекса (создание высокоэффективной цепочки по производству свинины на основе двух-, трехплощадочной системы содержания; выпуск комбикормов; переработка мяса и реализация мясопродуктов);

– проект развития свиноводства и скотоводства многопрофильного предприятия «Промцентр», которое базируется в Янаульском районе; проект ООО «Газинвест-Агро» по созданию свиноводческого комплекса в Илишевском районе республики. Они призваны обеспечить сырьем потребности местных мясокомбинатов.

Реструктуризация агробизнеса возможна и при интегрировании по горизонтали.

Для организаций, исправно осуществляющих текущие платежи и реструктурировавших свои долги перед всеми кредиторами, предусмотреть введение специальных счетов, на которые будут направляться средства, выплачиваемые в соответствии с согласованным графиком по долгам государству.

Эти средства разрешается использовать только на покупку бизнеса и имущества банкротящихся сельхозпредприятий:

1. Если организация способна осуществлять текущие платежи, оно помогает ему создать новую организацию, перевести в него основные производственные активы и договориться с кредиторами о той доле долгов, которое новая организация может принять на себя при соответствующей их реструктуризации. Старая организация банкротится. Часть долгов погашается взаимозачетами, поскольку основными кредиторами обычно являются бюджет, внебюджетные фонды и естественные монополии. В этом случае банкротство выступает как метод дифференцированной поддержки неплатежеспособных организаций.

2. Если организация не может выплачивать текущие платежи и перспектив развития нет, то его можно выкупить у кредиторов (конечно, также путем зачета небольшой части долгов) и реорганизовать его таким образом, чтобы нашелся покупатель хотя бы на отдельные перспективные части хозяйства. В этом случае в saniруемом хозяйстве выделяются жизнеспособные части и распродаются или передаются эффективным собственникам. В крайнем случае собственность предприятия передается в ЛПХ; то есть его бывших работников.

Одним из примеров горизонтально интегрированной экономики является бизнес-проект по молочному скотоводству КФХ «Артемида» Кармаскалинского района.

Обобщая вышеизложенное, можно сказать, что у любых, даже самых неблагополучных в финансовом отношении, организаций есть те или иные возможности улучшить финансовое состояние, осуществить в той или иной степени финансовое оздоровление экономики.

4 АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК СИСТЕМА ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

4.1 Особенности формирования финансовых ресурсов в сельском хозяйстве

В рыночных условиях реальное накопление финансовых ресурсов в сельском хозяйстве затруднено, поскольку высокий уровень инфляции обуславливает обесценивание амортизационных фондов и оборотных средств. У многих сельскохозяйственных товаропроизводителей не хватает финансовых ресурсов даже для простого воспроизводства, а что тогда говорить о расширенном воспроизводстве на основе интенсивного типа увеличения выпуска товарной продукции. В некоторых районах республики продолжается падение сельскохозяйственного производства. Все это приводит к уменьшению прибыли, необходимой для накопления финансовых ресурсов.

Общеизвестно, что в аграрном производстве высокие издержки и низкая рентабельность продаж, значительный уровень износа и устаревания оборудования, а это, в свою очередь, приводит к сокращению реальной базы для накопления и инвестиций. Основными источниками развития сельскохозяйственных организаций становятся не прибыль и не другие (собственные и приравненные к ним) средства, а именно кредиты.

В то же время сельское хозяйство не обладает инвестиционной привлекательностью из-за ряда производственных особенностей, к тому же вложение капитала в его развитие весьма рискованно и не дает быстрой отдачи. К тому же сельскохозяйственные организации чаще, чем все другие коммерческие предприятия, подвержены риску неплатежеспособности (банкротства)¹.

К основным причинам, вызывающим кризисы в аграрном секторе относятся:

1) финансово-экономическое положение в стране, усложняющее процессы функционирования сельскохозяйственных организаций, вызывающее массовую неплатежеспособность, резкое сокращение инвестиций в аграрный сектор, диспаритет цен, несовершенство налоговой, амортизационной, кредитной политики;

2) непрофессиональное управление, обуславливающее принятие неэффективных решений, необоснованная стратегия развития и управления АПК, слабая работа в области менеджмент персоналом;

3) конкурентная борьба за рынки сбыта, вытеснение отечественной продукции импортом и другие.

¹ Производство здесь изначально является более неустойчивым по сравнению с другими отраслями, а процесс воспроизводства тесно переплетается с биологическими процессами и живыми организмами, многие виды сельскохозяйственного сырья и продукции не подлежат длительному хранению и не могут накапливаться в запасах и др.

Все это оказывает негативное влияние на финансово-хозяйственную деятельность сельскохозяйственной организации, и как следствие, ведет к банкротству.

Любая сельскохозяйственная организация представляет собой социально-экономическую систему и независимо от размера характеризуется двумя протекающими в ней процессами: функционированием и развитием.

Функционирование – это поддержание жизнедеятельности в имеющемся качестве. *Развитие* – это приобретение нового качества. Оба процесса взаимосвязаны. Связь функционирования и развития отражает возможность и закономерность наступления и развития кризисов. Наблюдается циклическая тенденция развития сельского хозяйства, отражающая периодическое наступление кризисов.

Анализ кризисных явлений в сельскохозяйственных организациях подтверждает, что успехи и неудачи их деятельности это результат взаимодействия ряда факторов. Наиболее важным представляется деление их на внутренние и внешние. В условиях плановой системы хозяйствования устойчивость производственно-экономических структур достигалась в основном внешними факторами. В этом случае проблема устойчивости перемещалась на отраслевой, региональный и государственный уровни. Рыночная экономика требует, кроме учета внешних, еще и разработку внутренних механизмов обеспечения устойчивости функционирования и развития сельскохозяйственных организаций.

4.2 Теоретические основы антикризисного управления сельскохозяйственными организациями

Теоретические разработки по проблемам антикризисного регулирования и антикризисного управления достаточно полно представлены в экономической литературе. Значительный вклад в обоснование теоретических основ повышения устойчивости функционирования предпринимательских структур в условиях кризиса, внесли И. Балабанов, И. Бойко, И. Загайтов, А. Каштанов, В. Лазовский, Г. Макин, А. Михалев, П. Половинкин, Г. Таль, К. Терновых, Н. Четверников, И. Хицков, В. Шевелуха и др.

Применительно к сельскохозяйственным организациям эти же вопросы рассмотрены М. Браславцом, А. Гатаулиным, К. Колузановым, Р. Кравченко, Э. Крылатых, А. Курносой, В. Милосердовым, А. Онищенко и др.

Вышеприведенными авторами упор сделан на освещение макроэкономических основ кризисных явлений в аграрной экономике, поскольку их влияние на падение эффективности сельскохозяйственных организаций наиболее ощутимо. Однако наряду с кардинальными изменениями отношения к сельскому хозяйству на государственном уровне, необходимы и эффективные преобразования в самом аграрном бизнесе. Пассивное ожидание перемен без антикризисного управления не только непозволительно, но и опасно.

По нашему мнению производственная система сельскохозяйственных организаций должна с минимальными затратами адаптироваться как к возможному ухудшению условий функционирования, так и к условиям возможного экономического подъема. А для этого необходима внутренняя координация производственно-хозяйственной деятельности, которая заключается в системном анализе и сопоставлении сильных и слабых сторон всех элементов организации с целью результативного использования производственных факторов.

Теоретические исследования и анализ практики развития сельскохозяйственных организаций за ряд последних лет показывают, что для успешного решения задач по устойчивому развитию предпринимательских структур в сельском хозяйстве необходим системный подход, базирующийся на использовании методов математического моделирования и современных ПЭВМ.

Формирование качественно новой системы аграрного производства и эффективной модели ведения сельского хозяйства, основанной на рыночной экономике, нуждается в адекватном экономическом механизме, частью которого является антикризисное управление.

Под кризисом (гр. Krisis - решение, поворотный пункт) в энциклопедической трактовке понимается:

- 1) резкий, крутой перелом в чем-либо, тяжелое переходное состояние;
- 2) острое затруднение с чем-либо, тяжелое положение.

Признаки кризиса:

- кризис наступает неожиданно;
- требует быстрой реакции;
- воздействует на производственные показатели;
- создает неопределенность и стресс;
- угрожает репутации и активам организации;
- возрастает по интенсивности и др.

Антикризисный процесс в условиях рыночной экономики – это управляемый процесс. Он основан на антикризисном управлении.

Антикризисное управление – совокупность форм и методов реализации антикризисных процедур применительно к конкретному предприятию.

Антикризисное управление является микроэкономической категорией и отражает производственные отношения, складывающиеся на уровне каждой сельскохозяйственной организации при его оздоровлении или ликвидации. Пути выхода из сложившегося кризисного состояния сельскохозяйственных организаций заключаются в повышении устойчивости их функционирования, создании таких производственных систем, которые позволяют адекватно реагировать на изменения внешних и внутренних условий хозяйствования.

Система антикризисного управления – это система мер, направленных на восстановление финансового состояния и устойчивости сельскохозяйственных организаций.

Главной целью создания и приведения в действие системы антикризисного управления в сельскохозяйственной организации является

проведение ее структурной перестройки в соответствии с потребностями рынка. Эта цель разворачивается в иерархическую последовательность целей и задач. Главная цель реализуется через систему основных целей антикризисного управления, к которым относятся:

- предотвращение банкротства организации и его социальных последствий;
- проведение санационных мероприятий;
- ликвидация неперспективного и не обладающего реальными возможностями для восстановления платежеспособности организации имущества.

Из современной практики мы знаем, что основные антикризисные процедуры применяются в отношении неплатежеспособных сельскохозяйственных организаций и сводятся к следующим видам:

- досудебные процедуры;
- судебные процедуры;
- внесудебные процедуры.

Досудебные процедуры несостоятельности связаны с реструктуризацией задолженности, реструктуризацией самого производства, реструктуризацией сельскохозяйственной организации и ее бизнеса и направлены на предупреждение банкротства.

Под *реструктуризацией задолженности* понимается отсрочка платежа по задолженности, рассрочка уплаты задолженности, списание части задолженности, пересчет пени. Эти процедуры осуществляются руководителем сельскохозяйственной организации и бухгалтером, с одной стороны и кредиторами – юридическими и физическими лицами.

Под *реструктуризацией производства* понимается совокупность мер, направленных на восстановление платежеспособности организации, не связанных с реорганизацией, учреждением новых структурных единиц, проводящихся в рамках организации. Такими мерами могут быть реальная оценка производственных фондов, продажа, передача их в аренду, консервация неиспользуемых или неэффективно используемых объектов, адаптация структуры производства спросу, изменение организации производства и управления.

Под *реструктуризацией сельскохозяйственной организации* (как имущественного комплекса) понимается совокупность мер, направленных на восстановление платежеспособности, сопровождающаяся реорганизацией, учреждением новых субъектов хозяйствования, прочих мер, связанных с изменениями имущественного комплекса организации.

Реструктуризация бизнеса заключается в приведении структуры производства и экономических отношений в соответствие с потребностями рынка.

Реструктуризация производства и бизнеса, а также реструктуризация неплатежеспособных сельскохозяйственной организации могут быть осуществлены специалистами хозяйства без какого-либо внешнего вмешательства.

Вместе с тем, антикризисное управление должно осуществляться не только в неплатежеспособных, но и финансово устойчивых платежеспособных сельскохозяйственных организациях с целью предупреждения кризисных ситуаций. Это обусловлено создавшимися в отрасли особенностями финансовой ситуации.

Большое значение для осуществления политики финансового оздоровления имеет *системный подход*. Главной целью создания и приведения в действие системы финансового оздоровления в сельскохозяйственной организации является проведение ее структурной перестройки в соответствии с потребностями рынка. Данная цель должна разворачиваться в иерархическую последовательность целей и задач:

- предотвращение банкротства организации и его социальных последствий;
- проведение санационных мероприятий;
- ликвидация неперспективного и не обладающего реальными возможностями для восстановления платежеспособности организации имущества.

Система антикризисного управления Система антикризисного управления является составным элементом управления организации и включает в себя обеспечивающую и функциональную части.

Обеспечивающую часть составляют подсистемы организационного, методического, нормативного и правового обеспечения.

Функциональная часть объединяет функции управления кризисными ситуациями и представляет собой комплекс экономических и организационных методов, обеспечивающих решение задач прогнозирования финансового состояния предприятия, контроля и своевременного упреждения и предотвращения приближающихся кризисных ситуаций, финансового оздоровления и преодоления состояния неплатежеспособности.

Основными задачами процесса диагностики кризисных ситуаций и состояния банкротства являются:

- анализ финансового состояния организации и его прогноз на предстоящий период;
- своевременное обнаружение причин и основных факторов, способствующих развитию кризисных ситуаций;
- мониторинг внешней и внутренней среды организации и прогноз ее развития;
- обнаружение ранее незаметных признаков надвигающегося неблагополучия организации.



Рисунок 4.1 Схема системы антикризисного управления

На рисунке 4.2 приведена схема последовательности мер антикризисного управления.



Рисунок 4.2 Последовательность мер антикризисного управления сельскохозяйственной организацией

Из приведенной схемы следует, что большое значение для изменения ситуации в сельскохозяйственных организациях может иметь соблюдение четкой *последовательности применения антикризисных мер*:

- систематизация теоретической базы финансового оздоровления, банкротства, финансовой устойчивости;
- выбор методологии и теоретических схем оценки деятельности (изучение положения дел на предприятии, поиск «болевых точек», выявление и изучение основных проблем, слабых и сильных сторон деятельности, оценка возможностей и угроз, а также поиск внутренних и внешних резервов финансового оздоровления);
- определение масштаба кризисного состояния и принятие решения о целесообразности восстанавливающих процедур либо о ликвидации предприятия;
- разработка стратегии финансового оздоровления, формирование целей, определение желаемого уровня основных показателей;
- подготовка программы финансового оздоровления;
- оценка предполагаемой эффективности предложенных мер;
- разработка плана оздоровления;
- поэтапная реализация мероприятий;
- оценка достигнутых результатов, внесение корректив в стратегию, программу и план или разработка новых;
- постоянный анализ финансового положения в целях определения соответствия достигнутых результатов целевым показателям и своевременного выявления новых финансовых проблем;
- проведение дальнейших мероприятий по повышению финансовой устойчивости.

4.3 Зоны финансовой устойчивости и стадии кризиса

Для достоверной диагностики финансового состояния большое значение имеет определение *зон финансовой устойчивости и стадий кризиса*.

Диагностируют три основных стадии финансовой устойчивости организации (три стадии кризиса).

Первая стадия кризиса (*зона платежеспособности*) – у сельскохозяйственного товаропроизводителя есть в достаточном количестве средства для покрытия текущих обязательств за счет текущей деятельности или за счет реализации имущества без угрозы нарушения хозяйственной деятельности, однако в этой зоне могут наблюдаться неблагоприятные изменения, которые можно квалифицировать как 1 стадию кризиса.

Для данной стадии кризиса характерны следующие признаки: снижение выручки, либо доли денежных средств в составе выручки за счет увеличения доли бартера, денежных заменителей, взаимозачетов; снижение рентабельности продаж (не достигая убытков); снижение показателей рентабельности капитала и фондоотдачи, свидетельствующие о снижении эффективности использования

имущества организации; увеличение сроков оборота капитала (снижение оборачиваемости); уменьшение доли быстроликвидных активов; изменение структуры обязательств в сторону увеличения текущей задолженности и др.

На этой стадии коэффициент текущей ликвидности более 2, обеспеченность собственным оборотным капиталом более 0,1, т.е. оба показателя в норме¹.

Данная стадия обратима – из нее можно выйти путем преодоления временной неплатежеспособности.

Вторая стадия кризиса (*зона кризиса финансовых результатов*).

Для этой стадии характерны тенденции снижения рентабельности (рентабельность капитала и рентабельность всех операций по прибыли и налогообложению характеризует недостаточный уровень самофинансирования); увеличения неплатежеспособности по текущим обязательствам (выше нормы в течение 3-х месяцев); снижения коэффициента текущей ликвидности ($K_{т.л.}$ мене 1,5, но не ниже 1); снижения доли собственных средств; более глубокие, чем на 1 стадии, неблагоприятные изменения в структуре заемных средств в сторону преобладания текущих обязательств; возможно образование непокрытого убытка отчетного года. Из этой стадии тоже можно выйти путем финансового оздоровления.

Третья стадия кризиса (*зона неплатежеспособности*), для которой характерны следующие признаки: деятельность организации убыточная, накопление убытков происходит в значительных размерах; значения показателей неплатежеспособности намного ниже норм (даже если всю выручку направлять на погашение текущих обязательств); значительное снижение коэффициента текущей ликвидности ($K_{т.л.}$ менее 1 – на каждый рубль долга приходится менее 1 руб. оборотных активов); доля собственного капитала в оборотных средствах (менее 0,1) или имеет отрицательное значение (отсутствует); возможно увеличение доли инвестиций в составе внеоборотных активов; рентабельность капитала меньше рентабельности продаж или меньше нуля.

Выход из этой стадии скорее невозможен и неминуемо банкротство организации.

Изучение отечественного и зарубежного опыта преодоления кризисных ситуаций позволяет выделить некоторые мероприятия по предотвращению несостоятельности организации и выводу ее из кризиса.

По характеру указанных мероприятий можно выделить два наиболее распространенных вида тактики, позволяющих преодолеть кризисную ситуацию (рисунок 4.3).

¹ Коэффициент текущей ликвидности – рассчитывается как отношение оборотных средств к сумме краткосрочных обязательств, кредиторской задолженности и прочим краткосрочным обязательствам. Коэффициент обеспеченности собственными средствами рассчитывается как отношение разности собственных капиталов и резервов организации и внеоборотных активов к сумме оборотных активов.

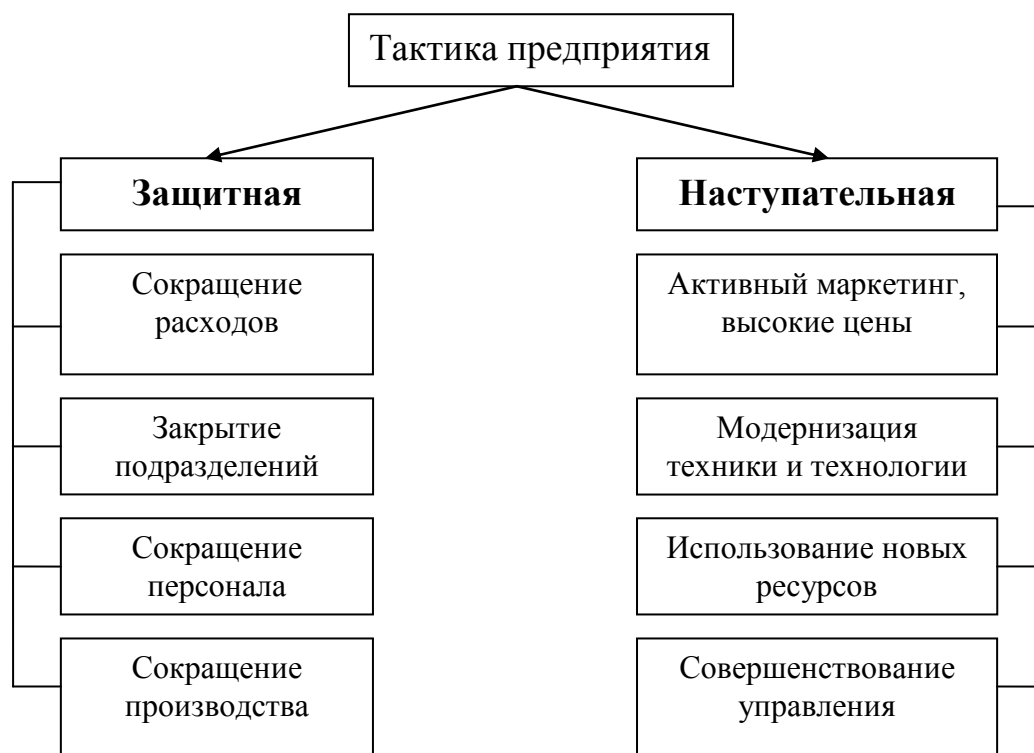


Рисунок 4.3 Управление кризисными ситуациями организаций

Первая из применяемых тактических программ, получила название защитной, поскольку она основана на проведении сберегающих мероприятий, основой которых является сокращение всех расходов, связанных с деятельностью организаций, что ведет к сокращению производства в целом. Такая тактика применяется, как правило, при очень неблагоприятном стечении внешних для организаций обстоятельств.

Наиболее эффективна наступательная тактика, для которой характерно применение не столько оперативных, сколько стратегических мероприятий.

В решении этого вопроса важная роль принадлежит анализу финансового состояния организаций.

Защитная тактика организаций ограничивается, как правило, применением соответствующих оперативных (тактических) мероприятий, которые могут быть осуществлены в течение отчетного периода (рисунок 4.4).

Наступательная тактика организации предполагает осуществления инновационной деятельности на основе привлечения внутренних и внешних источников ее финансового оздоровления.

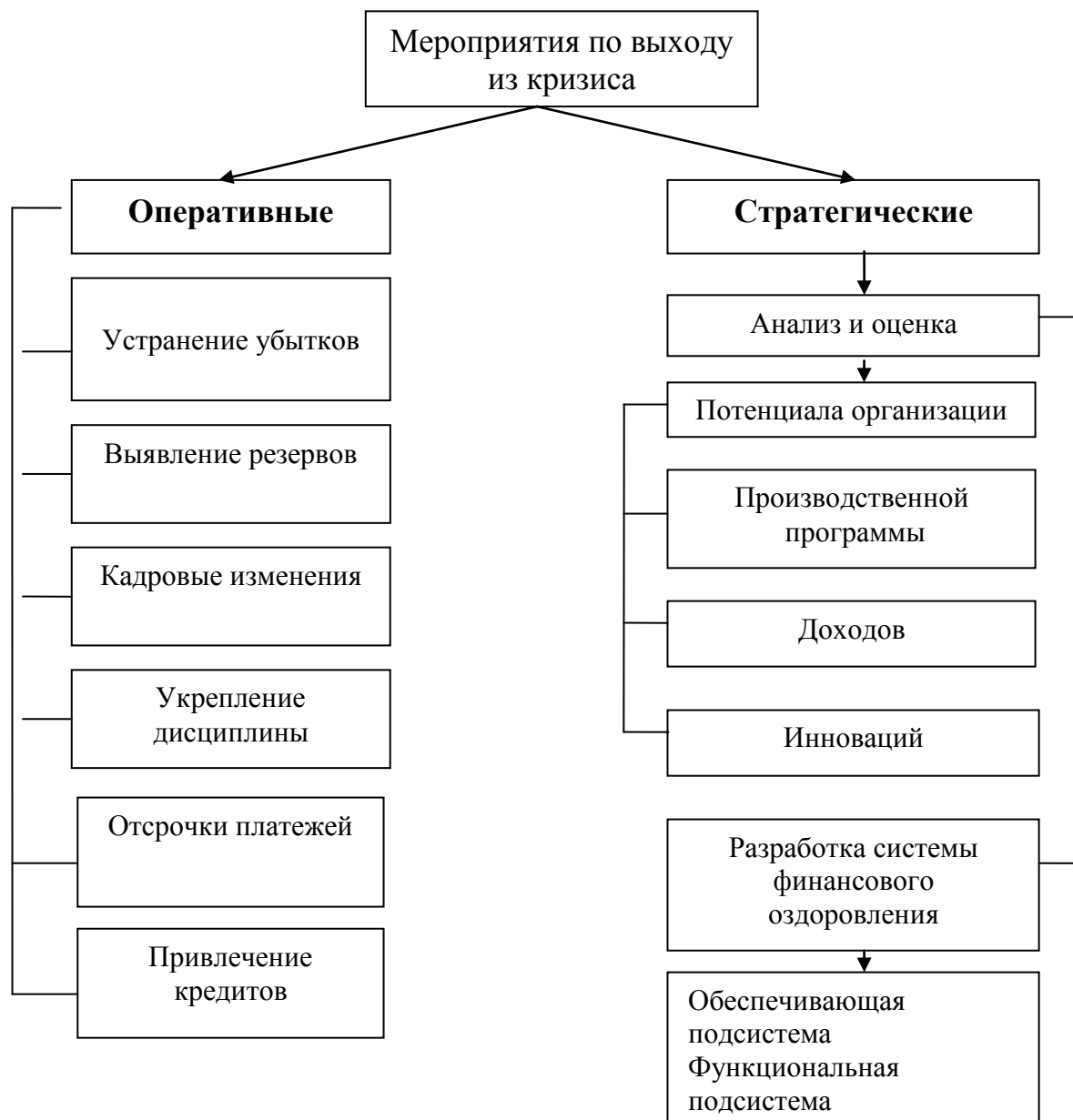


Рисунок 4.4 Мероприятия по выходу из кризиса

4.4 Критерии выбора методов финансового оздоровления

Каждая неплатежеспособная организация имеет индивидуальные причины попадания в кризисное финансовое состояние, которые связаны с неправильным выбором рыночной ниши, маркетинговой и сбытовой политики, арендных отношений.

Степень несостоятельности предприятия определяется на основе показателей оценки финансово-экономического состояния. Группы показателей – индикаторов финансово-экономического состояния образуют критерии применения к сельскохозяйственной организации методов финансового оздоровления.

Критериями выбора методов финансового оздоровления в общем случае являются следующие группы показателей:

1 группа - показатели, характеризующие внешние признаки несостоятельности и вытекающие из законодательства о банкротстве:

- показатели оценки структуры баланса – коэффициент текущей ликвидности ($K_{т.л.}$) и коэффициент обеспеченности собственными средствами (K_{occ});

- коэффициент тяжести просроченных обязательств.

Как правило, к организации-должнику, имеющему внешние признаки несостоятельности, применяются общие методы финансового оздоровления, а также оперативные мероприятия по восстановлению платежеспособности.

2 группа - показатели, характеризующие эффективность управления:

- рентабельность продукции;
- рентабельность активов;
- рентабельность собственного капитала;
- наличие убытков.

К организации-должнику, имеющему неудовлетворительные значения показателей второй группы, применяются локальные мероприятия по улучшению финансового состояния.

3 группа - показатели, характеризующие производственный и рыночный потенциал:

- показатели состояния производства и реализации продукции;
- показатели состояния и использования производственных ресурсов (численность персонала, производительность труда, коэффициент износа основных фондов, фондоотдача, структура оборотных активов, оборачиваемость оборотных активов).

В результате диагностики финансово-экономического состояния определяется возможность сохранения и использования производственного и рыночного потенциала предприятия. На основе оценки показателей третьей группы принимается решение о сохранении организации-должника или о применении ликвидационных процедур.

Неудовлетворительные значения показателей производственного и рыночного потенциала свидетельствуют о глубоком финансовом кризисе и

требуют, в случае сохранения организации, последовательного применения всего комплекса мер по финансовому оздоровлению.

Алгоритм финансового оздоровления включает следующие этапы:

1 этап - устранение внешних факторов банкротства.

Цель применения методов первого этапа – доведение коэффициента текущей ликвидности и источников формирования собственных оборотных средств до нормативного уровня.

Оперативные методы восстановления платежеспособности:

- совершенствование платежного календаря;
- регулирование уровня незавершенного производства;
- перевод низкооборотных активов в высокооборотные;
- реоформление краткосрочной задолженности в долгосрочную;
- проведение других оперативных мероприятий.

2 этап - проведение локальных мероприятий по улучшению финансового состояния.

Цель применения данных методов финансового оздоровления – обеспечение устойчивого финансового положения организации в среднесрочной перспективе, которое проявляется в стабильном поступлении выручки от реализации, достаточном уровне ликвидности активов, повышении рентабельности продукции.

Применяются следующие локальные методы: установление путей приостановления штрафных санкций за просроченную кредиторскую задолженность; обеспечение достаточности финансовых ресурсов для покрытия вновь возникающих текущих обязательств, постепенное погашение старых долгов.

При реализации методов второго этапа оценивается возможность привлечения дополнительных внутренних источников финансирования.

К таким источникам относятся: реализация ненужных и неиспользуемых активов, сокращение затрат до минимально допустимого уровня, проведение энерго- и ресурсосберегающих мероприятий.

3 этап - создание стабильной финансовой базы (долгосрочные методы финансового оздоровления).

Применение вышеуказанных методов требует привлечение дополнительных инвестиций.

Целью долгосрочных методов финансового оздоровления является обеспечение устойчивого финансового положения организации в долгосрочной перспективе – создание оптимальной структуры баланса и финансовых результатов, устойчивости финансовой системы к неблагоприятным внешним воздействиям.

Долгосрочными методами финансового оздоровления являются: активный маркетинг с целью поиска перспективной рыночной ниши; поиск стратегических инвестиций; смена активов под новую продукцию.

Эффективность применения методов финансового оздоровления определяется путем финансового прогнозирования, которое дает возможность

сравнивать различные варианты антикризисного управления, предупреждать негативные последствия реализации антикризисных процедур.

Как уже отмечалось, известны три основных способа финансового оздоровления:

- реструктуризация задолженностей (отсрочка или списание долга; уступка акций (для акционерных компаний); проведение взаимозачетов; переоформление кредиторской задолженности; погашение кредиторской задолженности за счет предоставления векселей; уступка прав собственности на основные средства и др.);

- реструктуризация производственных отношений.

- реструктуризация агробизнеса.

В настоящее время одним из наиболее эффективных мер реструктуризации производственных отношений и бизнеса ученые называют *интегрированную экономику*, способ обеспечения паритета экономических отношений сельскохозяйственных товаропроизводителей, как фундамента всей экономики, со своими партнерами: предприятиями перерабатывающей промышленности, обслуживающей деятельности и сферы реализации. Развитию интегрированной экономики в Республике Башкортостан придается особое значение, как одному из основных условий ее стабилизации, повышению эффективности и организации конкурентоспособного производства.

Агропромышленные объединения, агрофирмы, как интегрированные формирования, представляют собой не просто объединение юридических лиц, а объединение технологических и экономических интересов. Главной задачей интегрированной экономики является выровнять уровни доходности ее участников.

Основными *организационно-экономическими мерами по оздоровлению финансовой ситуации организаций интегрированной экономики* являются:

- реструктуризация товарного производства;

- ценовое регулирование;

- кредитование и взаимокредитование;

- коммерческий расчет.

Можно предложить следующие основные направления финансового оздоровления в рамках интеграционного процесса:

- рационализация производственной структуры;

- изменение отношений собственности;

- корректировка специализации, размещения и концентрации производства;

- регулирование экономических отношений между предприятиями;

- диверсификация производства, то есть создание новых или дополнительных производств;

- совершенствование системы управления.

5 ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕХАНИЗМА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ – ПУТЬ К ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРАРНЫХ ФОРМИРОВАНИЙ

5.1 Актуальность механизма страхования в сельском хозяйстве

В последние годы принимаемые органами исполнительной власти меры по поддержке агропродовольственного сектора экономики, такие как финансовое оздоровление сельскохозяйственных предприятий, развитие системы «Росагролизинга», субсидирование процентной кредитной ставки, принятие программы социального развития сельских территорий позволили в определенной мере стабилизировать ситуацию в сельском хозяйстве, внедрить современные механизмы регулирования аграрного рынка. Стали появляться и успешно функционировать современные сельскохозяйственные предприятия, использующие передовые технику и технологии, машины и механизмы, оборудование на полях и животноводческих фермах, призванные стать новыми очагами роста объемов сельскохозяйственной продукции, продовольствия и сырья.

В рыночной экономике все без исключения хозяйствующие субъекты приобретают ресурсы, используемые в процессе производства. Сюда относятся не только трудовые ресурсы - квалифицированные кадры, но и сырье, материалы, станки, оборудование, электроэнергия, запасные части и т. д. Покупаемые средства производства направляются для получения востребованного рынком товара – конечной продукции, реализация которого позволит не только восполнить произведенные расходы на покупку ресурсов, но и получить прибыль.

Сельскохозяйственные товаропроизводители тоже приобретают племенной скот, элитные семена, горюче-смазочные материалы, трактора и сельскохозяйственную технику, удобрения и средства защиты растений. Заметим, что все это сельчане покупают у поставщиков по рыночным ценам. Но одно дело – гарантированно производить продукцию под «крышей» и совсем другое – выращивать ее на полях и фермах, где риски потерь и ущерба многократно возрастают. В настоящее время используемые технологии не гарантируют сельчанам производство продукции в запланированном объеме, следовательно, не только получение прибыли, но и возмещение произведенных расходов.

С этой точки зрения система страхования в рыночной экономике выступает надежным инструментом финансового возмещения потерь сельских товаропроизводителей, возникающих в результате наступления объективных рисков обстоятельств, и способствует тем самым повышению устойчивости сельскохозяйственного производства. Но предпринимаемые в настоящее время попытки возрождения сельскохозяйственного страхования на добровольной основе, в том числе с существенным участием государства, не приводят пока к желаемым результатам.

Причины недостаточной развитости страховых отношений, на наш взгляд, кроются не только в низкой платежеспособности сельских страхователей, скудности предлагаемых страховых продуктов и отсталости применяемых технологий их продаж, но и в отсутствии научно обоснованных стратегических целей и задач в этой области, особенно в части перспективы участия государства в бюджетной поддержке сельских товаропроизводителей.

С другой стороны, современные сельскохозяйственные товаропроизводители не в полной мере доверяют финансовым институтам. Осторожность крестьян объясняется, прежде всего, тем, что при наступлении страховых случаев получение возмещения в коммерческих страховых организациях сопряжено с большими трудностями. Участие государства, вызывающее большее доверие у крестьянства, ограничивается лишь в оказании помощи в уплате страховых взносов.

В такой экономической ситуации, осложненной к тому же условиями системного производственного и финансового кризиса всего агропромышленного комплекса России, становятся все более актуальными научный поиск и теоретическое обоснование новых форм и методов государственного регулирования и поддержки сельскохозяйственного страхования. При этом государственное регулирование сельскохозяйственного страхования представляется нами как система экономических и юридических отношений, возникающих между экономическими субъектами и государством посредством целенаправленного воздействия последним на воспроизводство как административно-правовыми, так и экономическими методами.

5.2 Сущность государственной поддержки сельскохозяйственного страхования и обеспечение интересов его участников

5.2.1 Правовая база бюджетной поддержки сельскохозяйственного страхования в Российской Федерации

В целом сущность бюджетной поддержки в сфере развития сельского хозяйства РФ определяется Федеральным законом от 29.12.2006 г. № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства». В статье 7 настоящего Закона установлены основные ее направления:

- обеспечение доступности кредитных ресурсов для сельскохозяйственных товаропроизводителей, производящих сельскохозяйственную продукцию, осуществляющих ее переработку и оказывающих соответствующие услуги, граждан, ведущих личное подсобное хозяйство, крестьянских (фермерских) хозяйств, а также сельскохозяйственных потребительских кооперативов;

- развитие системы страхования рисков в сельском хозяйстве;
- развитие племенного животноводства;
- развитие элитного семеноводства;

- обеспечение производства продукции животноводства;
- обеспечение закладки многолетних насаждений и уход за ними;
- обеспечение обновления основных средств сельскохозяйственных товаропроизводителей;
- обеспечение мероприятий по повышению плодородия почв;
- обеспечение устойчивого развития сельских территорий, в том числе строительство и содержание в надлежащем порядке связывающих населенные пункты автомобильных дорог;
- предоставление консультационной помощи сельскохозяйственным товаропроизводителям, подготовка и переподготовка специалистов для сельского хозяйства;
- информационное обеспечение при реализации государственной аграрной политики.

Непосредственно *система сельскохозяйственного страхования*, осуществляемая с государственной поддержкой, уточнена в статье 12 указанного Закона. Она определена как сельскохозяйственное страхование, покрывающее риски утраты (гибели) или частичной утраты сельскохозяйственной продукции, в том числе урожая сельскохозяйственных культур (зерновых, масличных, технических, кормовых, бахчевых культур, картофеля, овощей), урожая многолетних насаждений, посадок многолетних насаждений (виноградники, плодовые, ягодные, орехоплодные насаждения, плантации хмеля, чая), в результате воздействия опасных для производства сельскохозяйственной продукции природных явлений (засуха, заморозки, вымерзание, выпревание, градобитие, пыльные, песчаные бури, землетрясение, лавина, сель, половодье, переувлажнение почвы).

Сельскохозяйственным товаропроизводителям за счет *бюджетных средств* предоставляются субсидии в размере не менее *пятидесяти процентов* от уплаченной страховой премии (страховых взносов) по договору страхования.

Субсидии бюджетам субъектов Российской Федерации за счет средств федерального бюджета предоставляются на компенсацию сельскохозяйственным товаропроизводителям части затрат на страхование по договорам страхования, заключенным со страховыми организациями. Порядок, условия предоставления субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации из федерального бюджета на компенсацию части затрат на страхование и размер компенсации по договорам страхования ежегодно устанавливаются Правительством Российской Федерации.

Таким образом, анализ положений действующего законодательства показывает, что *государственная поддержка сельскохозяйственного страхования осуществляется только в уплате страховых взносов, но не в возмещении ущерба крестьян*. Теоретиками – исследователями подобных проблем такая форма поддержки крестьян признается рыночной, а прямое участие государства в возмещении ущерба – открытой формой государственного протекционизма, искажающего принципы мировой торговли. Однако опыт развитых стран Европы и Америки показывает, что государство,

используя различные формы и методы, активно помогает аграрному сектору экономики в возмещении ущерба.¹

Необходимо признать, что и объем страховых операций на селе, и уровень научных разработок в этой области остается низким при бурном развитии в РФ других сегментов страхования.

Современная практика сельскохозяйственного страхования до сих пор основывается на научных постулатах, выработанных отечественными учеными в первой половине прошлого столетия. Не умаляя фундаментальной значимости их исследований, следует признать, что в развитых странах мира исследователи проблем сельскохозяйственного страхования ушли далеко вперед, разрабатывая и внедряя в практику все более современные страховые технологии и продукты, востребованные рыночным хозяйством.

По нашему мнению, неоднозначный подход в современном аграрном законодательстве² в практическом плане несколько ослабляет позиции сельскохозяйственного страхования и не в полной мере учитывает специфику потребностей сельских страхователей. Например, в указанном законе не предполагается государственная поддержка страхования сельскохозяйственных животных, хотя полисы по данным видам страхования открывают доступ многим сельскохозяйственным товаропроизводителям к банковскому кредиту.

Кроме того, многие виды сельскохозяйственной техники, машин и оборудования заняты в производственном процессе на протяжении всего хозяйственного года не более 10-15 дней. Сюда можно отнести зерноуборочные, свекловичные и кормоуборочные комбайны, культиваторы, сеялки, агрегаты по производству травяной муки и т.д. Тем самым, страхование сельскохозяйственной техники, машин и оборудования некорректно ставить в один ряд со страхованием технических средств и транспорта в промышленности или строительстве. К ним должны применяться различные уровни страхового покрытия и, соответственно, тарифных ставок. В конечном счете, все это потребует иного подхода при формировании страховых резервов.

Все это указывает на необходимость принятия специализированного закона «О сельскохозяйственном страховании в РФ», в котором необходимо учесть все отраженные выше недостатки в практике сельскохозяйственного страхования страны. Разработка проекта данного закона ведется при непосредственном участии ФГУ «Федеральное агентство по государственной поддержке страхования в сфере агропромышленного производства». Предполагается, что это будет закон, четко регулирующий весь процесс сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой, определяющий всех его участников, отводящий каждому свою роль и место в системе страхования, регламентирующий механизм перестрахования с

¹ Овчинников О.Г. Государственное регулирование аграрного сектора США. – М.: ООО «ДеЛи», 1999. – С. 150-169; Агрострахование в Испании. Агрострахование и кредитование. - 2006. - № 8. - С.30-37.

² Ст. 12 Федерального закона № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства» значительно сужает продекларированные в ст. 7 направления сельскохозяйственного страхования.

государственным участием, устанавливающий условия и порядок прохождения финансовых потоков, определяющий порядок урегулирования страховых выплат, проведение независимых экспертиз и т.д.

Ощутимый эффект от страхования в сельском хозяйстве можно получить при наличии продуманной, взвешенной, законодательно закреплённой и последовательной государственной политики в области сельскохозяйственного страхования.

Необходимо отметить, что Правительством Республики Башкортостан были даны соответствующие распоряжения о компенсации части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей по проведению страхования урожая сельскохозяйственных культур за счет средств республиканского бюджета. Так, согласно постановлению Правительства РБ от 20.07.06 г. № 207 из республиканского бюджета за счет средств, предусмотренных на государственную поддержку агропромышленного комплекса в 2006 г., Министерству сельского хозяйства Республики Башкортостан было выделено 20,0 млн. руб. на компенсацию 30% затрат по страхованию урожая сельскохозяйственных культур.

5.2.2 Обеспечение интересов субъектов и участников страхования

Действующий в настоящее время порядок использования бюджетных средств выделяемых, как федеральным центром, так и регионами на государственную поддержку страхования урожая сельскохозяйственных культур в равной мере не устраивает всех субъектов и участников этих отношений. Рассмотрим позиции каждой из сторон с точки зрения их ожиданий от проводимых бюджетных мероприятий и их реальной отдачи в собственных интересах, а также смоделируем варианты их экономического поведения с учетом предлагаемых нами разработок.

Поскольку основные условия и порядок получения бюджетных средств устанавливаются органами исполнительной власти, то позиция государства в этом вопросе является определяющей. С общественной (государственной) точки зрения эффективность бюджетных мероприятий в реальном секторе тем выше, чем выше отдача хозяйствующих субъектов от вложенных государственных средств. При этом общественные интересы будут обеспечены не только ростом налоговых платежей, но и созданием, например, новых рабочих мест, развитием социальной инфраструктуры определенных территорий. В этой связи главной целью поддержки крестьян в оплате страховых премий государство видит достижение устойчивости в развитии аграрного сектора экономики как важной отрасли, обеспечивающей население страны продуктами питания и сырьем - промышленность.

С государственной точки зрения стабильное и эффективное функционирование АПК в рыночных условиях обеспечивает около 16 млн. сельских семей рабочими местами и постоянным доходом, а сами сельские территории получают при этом развитую сеть социальной инфраструктуры.

Вместе с тем государство, активно поддерживая сельских товаропроизводителей в страховании урожая сельскохозяйственных культур, высвобождает бюджет от нежелательной нагрузки в компенсации ущерба хозяйствам от стихийных бедствий и других случайных негативных явлений, возлагая эту функцию на коммерческие страховые организации. При этом оно стимулирует сельские хозяйствующие субъекты к внедрению рыночных механизмов хозяйствования не только в управлении сельскохозяйственными рисками, но и в сохранении сельскохозяйственных земель и природных ландшафтов.

Немаловажное значение имеет стабильное и устойчивое функционирование хозяйствующих субъектов и для органов местного самоуправления как, порой, единственных корпоративных налогоплательщиков данного муниципального образования, обеспечивающих крупные поступления в доходные статьи местных бюджетов.

Учитывая вышеуказанные и другие важные обстоятельства (например, намечаемое вступление России в ВТО), государство из года в год наращивает объемы бюджетных средств, выделяемых на поддержку страхования урожая сельскохозяйственных культур (таблица 5.1).

Таблица 5.1 Объем выделяемых бюджетных средств на развитие страхования урожая сельскохозяйственных культур, млн. руб.

Источник финансирования	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Федеральный бюджет	285	800	1785	1900	2900	3400
Бюджет РБ	...	2,4	9,4	12,2	27,7	18,1

Из данных таблицы 5.1 видно, что за последние пять лет выделяемые субсидии из федерального бюджета выросли более чем в 10 раз. Аналогичные темпы роста наблюдаются и по выделенным средствам из бюджета Республики Башкортостан.

Вполне вероятно ожидать в ближайшие годы дальнейшего расширения объема государственной поддержки селян в этом направлении, поскольку в планах Министерства сельского хозяйства РФ намечено охватить страхованием с субсидированием страховых взносов до 75% посевов. А в связи с намерением России вступить в ВТО можно предположить дальнейшее высвобождение на страховые цели государственных обязательств по прямой государственной поддержке сельских товаропроизводителей, подпадающих под сокращаемые меры «янтарной корзины».

Однако контрольно-счетными органами государственной власти эффективность использования выделенных сельскому хозяйству бюджетных средств на страховые цели пока признается низкой. В актах ревизий аудиторы указывают на крайне неравномерное распределение бюджетных средств в разрезе субъектов РФ, отмечают распространение псевдостраховых схем,

низкий уровень страховых выплат и другие негативные факты практики агрострахования.

В самом деле, государство, выделяя бюджетные средства в виде субсидий субъектам Российской Федерации на компенсацию крестьянам уплаченных ими страховых премий, в конечном счете косвенно участвует в формировании страхового фонда страховых организаций. Заметим, что процесс формирования и использования страхового фонда от проводимых на селе страховых операций имеет свои объективные и специфические особенности¹.

Однако следует признать, что государство в настоящее время не обладает действенным механизмом оперативного контроля над использованием средств страхового фонда коммерческой страховой организации.

По-существу, страхователи урожая в решении страховых выплат оставлены один на один со страховыми организациями. В арбитражной практике страховщики, обладая более глубокими и специфическими знаниями и умением в области страхования, чаще выигрывают в судах с сельскохозяйственными товаропроизводителями.

По нашему мнению, основными причинами низкой эффективности использования бюджетных средств, участвующих в формировании страхового фонда страховщика, являются следующие:

- отсутствие типовых правил страхования урожая культур, в которых были бы четко установлены основные принципы и критерии, определяющие условия и порядок выплаты страхового возмещения. Представляется также важным четко определить в них алгоритм поведения страхователя и страховщика в период действия договора страхования, особенно при наступлении страхового случая;

- отсутствие общественного контроля над осуществлением страховых выплат. Мы считаем важным функционирование на общественных началах при региональных министерствах (управлениях) сельского хозяйства координационного совета по развитию сельскохозяйственного страхования. В состав совета предлагаем ввести не только ответственных должностных лиц министерства и страховых организаций, практикующих агрострахование в данном регионе, но и представителей научных организаций и вузов, а также руководителей тех аграрных формирований, чьи хозяйства достигли определенных результатов в страховании собственного имущества.

Исследование позиции сельскохозяйственных организаций также важно, поскольку страхование проводится на добровольной основе. Поведение сельского экономического агента в складывающихся страховых отношениях выглядит неоднозначным и далеким от совершенства.

Высокий уровень бюджетных компенсаций для крестьян в условиях дефицита денежных средств является определяющим при заключении договоров страхования. Вместе с тем при заключении договоров со страховыми

¹ Бакиров А.Ф. Исследование современных проблем формирования страхового фонда в рыночных условиях хозяйствования // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2005. - №2. - С. 93-98.

организациями они вынужденно придерживаются диктуемых властью условий государственной поддержки, в том числе и в части правил страхования.

Но эти условия получения бюджетных компенсаций носят безальтернативный характер, не оставляя крестьянам права на экономический выбор нужных им страховых продуктов.

Отсутствие альтернативных государственных программ страхования урожая сельскохозяйственных культур в условиях рыночного хозяйствования значительно сужает страховое поле.

С точки зрения сельских страхователей, предоставление высокого уровня страховой защиты за приемлемую плату, безусловно, выглядит необходимым и привлекательным. Но универсальность и безальтернативность страховой защиты отпугивает также многих страховщиков от сельскохозяйственного страхования. За высокой степенью страховой защиты можно завуалировать бесхозяйственность страхователя, несоблюдение требований технологии выращивания культур. В современной России данная проблема еще не выглядит на первый взгляд столь актуальной, но с этим явлением серьезно столкнулись страховщики других развитых стран.

С другой стороны, сами страховые организации не имеют финансовых возможностей для обеспечения страховых выплат высокого уровня. Перестраховочные операции в данной области страхования также не нашли широкого применения из-за высокой степени рисков, а также уплаты взносов в рассрочку.

Развивая рыночные меры поддержки сельских товаропроизводителей, государственные органы власти, как в центре, так и на местах вполне оправданно возлагают на страхование большие надежды в обеспечении целевой и адресной помощи той части крестьян, которые способны на адекватную отдачу в производстве сельскохозяйственной продукции.

Вместе с тем можно констатировать и совпадение интересов крестьян, несущих значительные финансовые потери из-за недобора урожая, страховых организаций, заинтересованных в освоении рынка и извлечении прибыли, а также стратегических целей государства, добивающегося внедрения только рыночных мер поддержки товаропроизводителей. В то же время, успех от реализации данных интересов во многом будет зависеть от решения злободневных проблем, связанных с дальнейшим развитием сельскохозяйственного страхования.

5.3 Анализ развития страхования урожая сельскохозяйственных культур

5.3.1 Развитие аграрного страхования в РФ

Значительные организационно-экономические усилия и бюджетные мероприятия органов власти и управления всех уровней не приводят в настоящее время к должному развитию страхования в аграрной сфере. Как

показывают наши расчеты по Российской Федерации, темпы роста бюджетных расходов на поддержку страхования урожая сельскохозяйственных культур существенно опережают темпы вовлечения крестьян в страховые отношения (таблица 5.2). Стабильные темпы прироста размера страховой суммы объясняются в большей степени отменой 80% ограничения страховой ответственности и ростом цен реализации, но в меньшей степени - ростом застрахованных площадей под урожай текущего года.

Таблица 5.2 Экономические показатели развития страхования урожая сельскохозяйственных культур в РФ

Показатели	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Число хозяйств – страхователей	3185	5392	7256	9894	10665
Темпы роста числа страхователей, %	1,0	1,693	1,346	1,364	1,078
Сумма страховых взносов, млн. руб.	1008	2209	3525	6399	5814
Темпы роста поступлений, %	1,0	2,191	1,596	1,815	0,908
Застрахованная посевная площадь, млн. га	10,7	12,0	16,1	17,6
Страховая сумма урожая, млрд. руб.	19,06	32,21	56,66	95,77	87,80
Темпы роста страховой суммы, %	1,0	1,690	1,759	1,690	0,917
Средняя страховая сумма на хозяйство, млн. руб.	5,98	5,97	7,81	9,68	8,23
Страховые выплаты, млн. руб.	729	1728	2318	4311	3299
Темпы роста выплат, %	1,0	2,370	1,341	1,860	0,765
Объем субсидий из федерального бюджета (млн. руб.)	284,3	799,8	1763	1893	2900
Темпы роста субсидий, %	1,0	2,813	2,204	1,074	1,532
Уровень выплат, %	72,3	78,2	65,8	67,4	56,7
Удельный вес субсидий в уплаченных страховых премиях, %	28,2	36,2	50,0	29,5	49,9
Средняя выплата на хозяйство, тыс. руб.	228,9	320,5	319,5	435,7	309,3

Но данные таблицы характеризуют расширение объемов страховых операций в расчете на одно сельскохозяйственное предприятие.

Вместе с тем можно предположить, что тенденция роста средней страховой суммы на одного страхователя не является случайной. Она отражает те существенные перемены, которые произошли в мотивации поведения крестьян, почувствовавших реальную отдачу от страхования урожая. Выявленная закономерность подтверждается и данными по Республике Башкортостан: если в 2004 г. страховая сумма на один договор составляла 3467,7 тыс. руб., а в 2005 г. – 6167,4 тыс. руб., то в 2006 г. она достигла 7822,7 тыс. руб., или прирост по сравнению с прошлым годом составил 26,8%.

В сельскохозяйственном страховании РФ страховой интерес крестьян в настоящее время выражен слабо. Несмотря на очевидный рисковый характер сельскохозяйственного производства около 80% аграрных формирований России не пользуются страховыми услугами. Как подчеркивалось выше, в

последнее время и на региональном уровне, и Правительством РФ принят ряд важных решений, направленных на стимулирование интереса крестьян к страхованию. К тому же существующий полтора десятилетия современный страховой рынок России в определенной мере сформировался, доказал экономическому сообществу свою необходимость и важность, заняв соответствующий сегмент финансового рынка. Иными словами, внешние условия, формирующие страховой интерес крестьян, объективно выражены и проявляются достаточно устойчиво. Однако только их наличие не является острой необходимостью, подталкивающей крестьян к вступлению в страховые правоотношения.

С научной точки зрения можно выделить объективные и субъективные причины, объясняющие внутреннюю мотивацию и побуждение субъекта хозяйствования к сельскохозяйственному страхованию в условиях формирования рыночных отношений. Выделим основные из них, что позволит нам в дальнейшем учитывать экономические интересы крестьян при формировании страховых предложений и учете баланса интересов других участников:

- проблема платежеспособности потенциальных сельскохозяйственных страхователей. Договоры страхования заключаются, как правило, непосредственно перед посевными работами, когда производитель окончательно утверждает в структуре собственного производства растениеводческой продукции.

В этот же период времени он испытывает острую потребность в финансовых ресурсах, поскольку вкладывает значительные оборотные средства в подготовку и проведение посевных работ. Приобретение горюче-смазочных материалов, семян, удобрений и средств защиты растений зачастую производится им за счет заемных средств. Указанные расходы любой крестьянин оценивает как приоритетные по сравнению с расходами на страхование;

- проблема финансового обеспечения, которая выражается в том, что сумма уплачиваемых страховых взносов, как правило, не покрывает последующие страховые выплаты. Причиной тому является слишком широкий охват пострадавших хозяйств от комплекса рисков. Например, в случае засухи, заморозка или града убытки терпит одновременно огромное количество сельскохозяйственных производителей. Этим объясняется настороженность страховщиков в сельскохозяйственном страховании;

- проблема институциональной реформы в агропромышленном комплексе, где в отличие от других важных отраслей экономики, процессы приватизации государственной собственности, реорганизации колхозов и совхозов не выразились еще в окончательном виде в создании эффективного собственника в сельском хозяйстве, кровно заинтересованного в реализации своих имущественных интересов. По нашему мнению, подлинный страховой интерес в сельском хозяйстве возникнет только при острой конкуренции собственников за владение землей, как средством производства, когда он будет

привязан своему имуществу и персонифицирован как лицо, имеющее и выражающее такой интерес;

- проблема стоимости страховых услуг для аграриев, вытекающая из предыдущих проблем и проявляющаяся в более высоких, чем в других отраслях страхования аквизиционных и иных накладных издержках; в настоящее время ни исследователями, ни органами власти не предложены крестьянам более дешевые, а следовательно, доступные широким слоям страховые программы;

- проблема отсутствия системности и комплексности финансовых мер, направленных на поддержку сельского товаропроизводителя. Осуществляемые органами всех ветвей исполнительной власти мероприятия по государственной поддержке сельскохозяйственного производства не носят комплексного характера и не увязаны между собой в стройную финансовую систему. Например, программы дотирования сельскохозяйственного производства, льготных кредитов и субсидирования банковских процентов, получения в долгосрочный лизинг сельскохозяйственной техники и скота, иного оборудования слабо увязаны со страхованием урожая и другого имущества;

- проблема консервативного мышления самих крестьян, связанная с природной чертой их особой бережливости и экономии во всех возможных расходах, а также их осторожностью при вступлении в экономические отношения с финансовыми институтами и иными партнерами;

- моральная проблема в такой сложной отрасли, сопряженной с действием многих факторов, является особо острой. Она заключается в том, что крестьянин, застраховавший урожай, в расчете на получение страховых возмещений, может, например, не выполнить определенные требования технологии выращивания сельскохозяйственных культур. Недобросовестный производитель в этих обстоятельствах стремится к двойной выгоде. Во-первых, это экономия на расходах по выполнению технологических операций; во-вторых, несоблюдение технологии выращивания культур приводит для снижения урожайности, в результате чего у него появляются более весомые основания для получения страхового возмещения. Правда, здесь достаточно спорных моментов. Так при сильной засухе во время весенне-полевых работ вряд ли есть необходимость проведения трехкратной предпосевной культивации, хотя такие технологические требования установлены. Для устранения возможных специфических противоречий «моральной» проблемы страховщику необходимо наличие значительного штата специальных инспекторов, способных на профессиональном уровне решать эти сложные проблемы.

Заметим, что для государства мотивацией участия в страховании и его развития в системе экономических отношений является стремление уменьшить нагрузку бюджетов различных уровней по восполнению материального или иного ущерба при крупных (катастрофических) последствиях наступления страховых событий. При этом допускается, что страховые интересы отдельных граждан и государства не всегда могут совпадать.

В условиях перехода к рыночным отношениям усиливается тенденция осознанного сокращения бюджетных расходов государства по восстановлению

разрушенного страховыми случаями хозяйства и перекладывания этой заботы на коммерческие страховые организации.

Вместе с тем исследование проблем реализации страхового интереса в сельском хозяйстве показывает, что многие из них крестьянам под силу решить на практике лишь при непосредственном участии государства. Государство должно выступать не только заинтересованным лицом в стимулировании процесса сельскохозяйственного страхования среди крестьянства, но и активно контролировать его, при необходимости меняя и координируя правила «игры».

В этой связи нам представляется, что действия органов власти должны носить системный и более целенаправленный характер. Системность и целенаправленность в данном случае предполагает логическое выстраивание цепочки всего страхового процесса в аграрной сфере. Дело в том, что в настоящее время государство компенсирует страховые расходы крестьян из бюджетных средств, то есть косвенно участвует в формировании страхового фонда. Но конечная цель заключается не в формировании фонда страховой организации, а в восполнении ущерба, нанесенного стихией крестьянам.

С этой точки зрения представляется более логичным участие государства в контроле за использованием средств страхового фонда, а также его гарантии в формировании федерального сельскохозяйственного страхового резерва при наступлении катастрофических рисков. В этих условиях существенно возрастает уверенность как крестьян в развитии страхования в аграрной сфере, так и самих страховщиков, обеспечит учет их интересов.

Интерес страховой организации – это ответственность страховщика, которая определена договором страхования. В этой ответственности страховщик имеет свой страховой интерес, который заключается в возможности перестрахования, но не может произвести перестрахование на более широких условиях по сравнению со страхованием. Природа рисков в сельском хозяйстве настолько сложна, непредсказуема и многогранна, что настороженность страховых организаций и перестраховщиков в этой ситуации вполне объяснима. Многоуровневая защита интересов и страховщиков и страхователей, предлагаемая в настоящее время Федеральным агентством по государственной поддержке страхования в сфере агропромышленного производства, выглядит следующим образом:

- собственное участие страхователя (20-25%) в возмещении ущерба;
- страховой фонд страховых организаций;
- система Российского сельскохозяйственного страхового пула;
- средства Федерального сельскохозяйственного страхового резерва;
- средства федерального бюджета.

Следует отметить, что предлагаемые меры достаточно обоснованы, но без соответствующей нормативно-правовой базы они носят скорее декларативный характер. Незавершенность данной системы выражается, прежде всего, в том, что необходимо четко определить и законодательно закрепить условия и правила участия самого государства не столько в компенсации уплачиваемых крестьянами страховых взносов, а в использовании части бюджетных средств в возмещении ущерба крестьян. Иначе говоря, крестьянство должно быть

уверено в том, что при возможном наступлении крупных стихийных бедствий государство будет участвовать в покрытии ущерба либо через систему федерального сельскохозяйственного страхового резерва, либо напрямую дотируя страховые организации.

Следовательно, *страховой интерес крестьян возникает не с момента осознания им реальных опасностей, а при их твердой убежденности в получении страхового возмещения при наступлении страховых случаев*

5.3.2 Страхование урожая сельскохозяйственных культур в Республике Башкортостан

В Республике Башкортостан государственная поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей в страховании урожая сельскохозяйственных культур начала осуществляться с 2003 года путем выделения средств из регионального бюджета в составе комплексных мер по поддержке всего агропромышленного комплекса республики. Но отдельные хозяйства, в том числе и крестьянские (фермерские), начали заключать договоры страхования раньше, когда была введена 50% компенсация страховых премий из средств федерального бюджета. Но эти страховые операции носили не массовый, а скорее очаговый характер.

Определенный динамизм в развитии получило страхование в сфере сельского хозяйства после 2003 года с введением дополнительной 30% компенсации из средств бюджета Республики Башкортостан (таблица 5.3).

Таблица 5.3 Показатели развития страхования урожая в Республике Башкортостан, тыс. руб.*

Показатели	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2006 г. в % к 2003 г.
Число договоров	83	145	247	387	4,7 р.
Застрахованная площадь, га	42230	77896	106197	170972	4,1 р.
Страх. стоимость	102592	409194	831760	1533159	14,9 р.
Страховая сумма	71814	409194	820268	1462852	20,4 р.
Страховая премия	8165,0	31478,5	40626,1	92175,8	11,3 р.
Субсидии из федер. бюджета	4082,5	15739,2	20227,2	46086,4	11,3 р.
Компенсация из бюджета РБ	2449,5	9443,5	12187,8	20000,0	8,2 р.
Доля компенсаций в премии, %	80,0	80,0	79,8	71,7	X

* по данным Минсельхоза РБ и страховых организаций

Как показывают данные таблицы, за последние четыре года число заключаемых договоров увеличилось почти в пять раз, площадь застрахованных посевов достигла 171 тыс. га. В 2006 году страхованием было охвачено 53% посевов сахарной свеклы, 12% яровых зерновых и зернобобовых, 8,4% посевов озимых зерновых, 8,1% подсолнечника. Темпы расширения страховых операций можно признать достаточно высокими и обнадеживающими. Как показывают наши расчеты, для охвата 75% посевов страхованием республике понадобятся еще 4-5 лет при сохранении текущих темпов роста. При этом вектор дальнейшего развития страхования должен быть направлен как в сторону вовлечения новых районов и хозяйств, так и в сторону расширения застрахованных посевов в хозяйствах, ранее заключавших договоры.

Наиболее активно заключают договоры хозяйства Аскинского, Аургазинского, Бижбулякского, Еркееевского, Гафурийского, Дюртюлинского, Миякинского, Чишминского районов, в них вовлечены в страхование более 10 сельскохозяйственных организаций в каждом. В то же время более одной трети районов республики практически не заключили договора страхования урожая 2006 года. Особенно тревожным является тот факт игнорирования возможности перекладывания рисков выращивания сельскохозяйственных культур на страховщиков сельскохозяйственными организациями северных, северо-восточных и зауральских районов, где посевы наиболее подвержены воздействию стихийных сил природы.

Таким образом, мы считаем, что страхование может и должно стать более действенным инструментом государственной политики в области аграрного производства. Посредством страхования и активного использования мер бюджетной поддержки и рыночного вмешательства государство, создавая определенные условия и учитывая баланс интересов всех участников, способно придать новый импульс восстановлению и подъему сельскохозяйственного производства и тем самым - росту доходов сельского населения.

Вместе с тем темпы развития страхования в аграрной сфере Республики Башкортостан остаются низкими по сравнению с другими регионами России (Ставропольский и Краснодарский края, Ростовская, Волгоградская и Саратовская области), а использование бюджетных средств в сфере страхования пока не привело к коренному изменению кризисной ситуации.

5.4 Совершенствование механизма государственной поддержки сельскохозяйственного страхования

5.4.1 Методика обоснования потребности в бюджетных средствах

Как известно, ежегодно утверждаемый постановлением Правительства Российской Федерации порядок предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ, в том числе и для обеспечения их дополнительных полномочий в части компенсации 50% затрат сельских

страхователей по страхованию урожая, предусматривает обязательное наличие соответствующих статей расходов в региональных бюджетах. Указанное требование выдвигает перед исполнительными органами власти и управления субъектов РФ, по крайней мере, две важные задачи в области планирования бюджетных расходов.

Первая задача заключается в том, чтобы экономически обосновать перед соответствующими федеральными органами конкретный размер предполагаемых субсидий из федерального бюджета. Вторая задача в методическом плане в некоторой степени взаимосвязана с первой и состоит в более рациональном планировании и использовании средств региональных бюджетов на оказание государственной поддержки крестьянам по страхованию урожая сельскохозяйственных культур. В этой связи рассмотрим несколько методических приемов и способов обоснования бюджетных расходов и более рационального их использования как с точки зрения соблюдения интересов крестьянства, так и обеспечения государственных (общественных) приоритетов. При этом попытаемся ответить на такой важный вопрос как определение роли страховых организаций и их финансовых возможностей при проведении данного вида страхования.

Предлагаемая нами методика обоснования потребности отдельного региона в бюджетных средствах включает в себя несколько этапов:

- первый этап предполагает проведение оценки потенциальной емкости рынка страхования урожая утвержденных культур конкретного субъекта РФ и определение его потребности в объемах субсидирования из федерального бюджета. Оценка емкости рынка данного региона позволяет также рассчитать предполагаемый объем государственной поддержки из средств регионального бюджета с учетом финансовых возможностей субъекта РФ;

- на втором этапе проводится анализ достигнутого уровня страховых отношений в аграрной сфере региона, выявляются общие тенденции и закономерности развития данного сегмента страхового рынка, его количественные и качественные индикаторы, в том числе и существующий уровень охвата страхового поля;

- третий этап включает в себя разработку концепции развития рынка агрострахования в регионе на среднесрочную и долгосрочную перспективу, в том числе по видам имущества сельскохозяйственных товаропроизводителей (урожая сельскохозяйственных культур, многолетних насаждений, сельскохозяйственных животных, птицы, пчелосемей, аквакультуры и др.);

- на заключительном этапе на основе индикативных показателей средне-долгосрочного развития рынка предполагается обоснование потребностей данного субъекта РФ в средствах, как федерального, так и регионального бюджетов для компенсации части затрат сельскохозяйственных организаций на проведение страхования своего имущества, в том числе и урожая сельскохозяйственных культур.

Рассчитанный объем государственной поддержки сельскохозяйственного страхования на перспективу позволит более четко обосновывать внедряемый в современную практику планирования бюджетных расходов и составления

бюджетов всех уровней на ближайшие три года. Заметим, что указанные задачи для российской практики являются сравнительно новыми и потому не имеют достаточного методического обоснования и нормативно-правовой базы. Но с принятием федерального закона «О развитии сельского хозяйства», в котором сохранена норма государственной поддержки развития сельскохозяйственного страхования, правовые основы экономического воздействия государства в целом на агропромышленное производство России получают новый импульс.

5.4.2 Планирование бюджетных средств на основе оценки потенциальной емкости рынка

Оценка потенциальной емкости рынка по данным сводного годового отчета Министерства сельского хозяйства Республики Башкортостан за 2005 год приведена в таблице 5.4. Перечень страхуемых культур, размер страхового тарифа и другие условия страхования определены в соответствии с «Порядком предоставления в 2006 г. субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на компенсацию части затрат по страхованию урожая сельскохозяйственных культур», утвержденным приказом министра сельского хозяйства РФ. Здесь же отметим, что условия и порядок предоставления субсидий региону изменились в 2007 г. с принятием указанного закона. Дело в том, что при принятии Федерального закона «О развитии сельского хозяйства» было установлено ограничение на господдержку в размере 50%, включая и средства из бюджета регионов. Ранее федеральный бюджет выделял до 50%, а уровень региональной поддержки составлял до 30%, что привело к сокращению страховых операций в 2007 г. В настоящее время в Государственную Думу внесена соответствующая поправка.

Таблица 5.4 Оценка потенциальной емкости рынка страхования урожая сельскохозяйственных культур в Республике Башкортостан

Наименование культуры	Посевная площадь, тыс. га	Сред. урожайность, ц/га	Цена реализации, руб./ц	Страхов. стоимость, млн. руб.	Страховая сумма, млн. руб.	Страховой тариф, %	Страховая премия, тыс. руб.	Сумма бюджетной компенсации, тыс. руб.	
								федер. бюджет	регион. бюджет
Озимая рожь	350	20,0	227,5	1592,5	1274,0	6,74	85867,6	42934	25760
Яровые зерновые	1300	17,0	278,3	6150,43	4920,3	7,75	381326,7	190663	114398
Подсолнечник	100	11,0	492,0	541,2	433,0	9,69	41953,8	20977	12586
Сахарная свекла	60	200,0	95,6	1147,2	917,8	8,51	78101,4	39051	23430
итого	1810	X	X	9431,33	7545,1	X	587249,5	293625	176174

Поэтому нами при обосновании размера субсидий из федерального бюджета для нужд субъекта заложена 50% компенсация затрат сельских страхователей. При определении размера региональной государственной поддержки предусмотрена 30% компенсация затрат из средств бюджета Республики Башкортостан.

Как показывают наши расчеты, потенциальная емкость рынка Республики Башкортостан оценивается в 587,2 млн. руб., из которых доля государственной помощи сельскохозяйственным товаропроизводителям из федерального бюджета составит 293,6 млн. руб., расходы из республиканского бюджета – 176,2 млн. руб.

Но итоги 2006 сельскохозяйственного года показывают, что в республике было застраховано лишь 12,3% посевов четырех допущенных к страхованию культур. Объем фактически выделенных средств из бюджета Республики Башкортостан составили 27,7 млн. руб., или 15,7% от потенциальной суммы. Необходимо отметить, что данная методика может быть применена в оценке потенциальной емкости рынка Российской Федерации, как суммарное выражение показателей каждого региона. Рассчитанная таким образом потенциальная емкость РФ является более корректной, чем расчеты по усредненным данным страны.

5.5 Прогноз развития страхования в сфере сельского хозяйства Республики Башкортостан на 2008-2015 гг.

Оценив средние темпы прироста объема ежегодно проводимых страховых операций каждому субъекту РФ, можно с достаточной точностью составить прогноз развития на долгосрочную и среднесрочную перспективу.

Согласно нашим расчетам, на 2008 г. будет заключено около 580 договоров, обеспечивающих страховую защиту на площади 260,0 тыс. га посевов сельскохозяйственных культур (таблица 5.5).

Таблица 5.5 Прогнозные показатели развития страхования урожая сельскохозяйственных культур в Республике Башкортостан

Показатели	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2015 г.
Число договоров	580	800	1050	1350	1700	3500
Застрахов. площадь, тыс. га	260	350	460	575	720	1500
Страховая сумма, млн. руб.	2200	3100	4200	5500	7000	12000
Страховая премия, млн. руб.	170	238	325	424	540	930
Размер компенсации, млн. руб.	136	190	260	340	432	744
в т. ч. федер. бюджет	85	119	162,5	212	270	465
бюджет РБ	51,0	71,4	97,5	127,2	162,0	279,0

При этом будет усиливаться тенденция опережающего прироста посевов сахарной свеклы и зерновых культур, в том числе озимых. Для обеспечения такого прироста в бюджете Республики Башкортостан на страховые цели необходимо предусмотреть более 50,0 млн. руб. В перспективе в бюджетном планировании Министерству сельского хозяйства Республики Башкортостан следует предусматривать не менее 35-40% прирост расходов на сельскохозяйственное страхование.

При условии либерализации условий страхования урожая и порядка получения бюджетных субсидий темпы вовлечения крестьян в страховые отношения резко увеличатся. В этих условиях предложенный прогноз должен быть откорректирован с учетом изменившихся экономических условий.

Представляется, что с активизацией банковских, страховых и лизинговых отношений заметное развитие получит и страхование других не менее важных видов имущества сельскохозяйственных организаций, включая страхование не только урожая, но и сельскохозяйственных животных, животноводческих помещений, сельскохозяйственной техники и оборудования.

5.6 Повышение эффективности бюджетных мероприятий в сельскохозяйственном страховании

Успех от реализации предложенных рекомендаций во многом будет зависеть от решения злободневных проблем, связанных с дальнейшим развитием сельскохозяйственного страхования. Эти проблемы заключаются в следующем.

Во-первых, всякое государство озабочено значительностью затрат бюджетных средств, направляемых на субсидирование мероприятий в программе страхования урожая и стремится их снижать. Следовательно, научно-методическое обеспечение обоснования бюджетных расходов, как на федеральном, так и региональном уровне приобретает государственное значение.

Во-вторых, вызывает определенное беспокойство государства также целевое использование выделенных бюджетных средств и вытекающая отсюда проблема организации эффективного их контроля. Отсутствие должного как государственного, так и общественного контроля над целевым использованием бюджетных средств порождает желание недобросовестных страховых партнеров к применению различных схем *псевдострахования*, практически не увязанных с организацией действенной страховой защиты.

Третья проблема кроется в недостаточной степени активности участия самих крестьян в программе страхования. Меры по разрешению данных проблем во многом противоречат друг другу.

Так, например, государство, добиваясь целевого использования бюджетных средств, напрямую компенсирует затраты по страхованию крестьянам, а не страховщикам. В результате крестьянам необходимо самим в полном объеме заплатить за страхование, что для многих из них слишком

обременительно, особенно весной – в период активного заключения договоров страхования. Тем самым, снижается активность самих производителей в организации страховой защиты.

Вместе с тем темпы развития сельскохозяйственного страхования в стране в настоящее время действительно остаются низкими. Довольно часто исследователи проблем сельскохозяйственного страхования ограничиваются при этом общей констатацией тяжелого финансового положения сельскохозяйственных организаций, просто не способных своевременно оплачивать страховые взносы. Безусловно они в этом правы, однако в ближайшее время экономическая ситуация на селе вряд ли резко изменится к лучшему, с тем чтобы охватить страхованием три четверти посевов.

Группировка сельскохозяйственных организаций Республики Башкортостан по уровню рентабельности их хозяйственной деятельности показала, что в группе хозяйств, закончивших финансовый год с убытком или нулевой рентабельностью, оказалось 293 хозяйствующих субъекта. Во вторую группу выделены 329 хозяйств с рентабельностью до 5%. В третью группу вошли 213 хозяйств, или 21% от общего числа, с рентабельностью от 5,1 до 10%. Лишь 179 хозяйств имеют уровень рентабельности свыше 10%.

Группировка хозяйств по уровню затрат на гектар зерновых культур с одновременным укрупнением интервалов групп представлена в таблице 5.6.

Выбор признака по вторичной группировке был не случаен. Расходы земледельцев на страхование одного гектара зерновых культур в среднем по республике составляют 250-300 руб., поэтому общий уровень затрат на производство косвенно характеризует их финансовые возможности в области сельскохозяйственного страхования.

Данные таблицы 5.6 показывают, что лишь 185 сельскохозяйственных организаций (18,2%) из 1014 осуществляют затраты на 1 га зерновых культур в сумме свыше 4000 руб.

Таблица 5.6 Группировка сельскохозяйственных организаций РБ

Интервалы групп	Число хозяйств в группе	Затраты на 1 га зерновых, руб.	Число хозяйств в подгруппе
до 5,0%	622	до 4000	519
		свыше 4000	103
5,1 - 10,0%	213	до 4000	197
		свыше 4000	16
свыше 10,0%	179	до 4000	113
		свыше 4000	66

При урожайности 12-15 ц с гектара и в рамках сложившихся рыночных цен на уровне 250 руб. дальнейшее увеличение общих затрат, включая и на существующую программу страхования с точки зрения крестьян вряд ли оправданно. При убыточном же ведении хозяйственной деятельности услуги страховых организаций становятся финансово не доступными многим потенциальным сельским страхователям.

Для страховых целей представляют интерес хозяйства второй и третьей групп. Среди них также высок удельный вес хозяйств, не интенсифицирующих товарное производство зерновых. Вместе с тем финансовые возможности данных хозяйств несравненно выше. Благополучные в финансовом отношении хозяйства третьей группы, которые составляют лишь 17,7% общего массива, способны приобретать страховой полис и воспользоваться действующими условиями государственной поддержки.

Сложившаяся дифференциация в финансовых результатах хозяйственной деятельности крестьян обуславливает наличие спроса на рынке различных страховых продуктов, доступных по своим ценовым характеристикам соответствующей группе сельских страхователей. Естественно предположить, что стоимость полиса будет зависеть от выбранного страхователем уровня предлагаемой страховой защиты. Однако ныне существующая программа страхования урожая сельскохозяйственных культур с бюджетной поддержкой жестко привязывает страхователей к единым условиям получения государственных субсидий.

В этой связи становится очевидной разработка и принятие на государственном уровне альтернативных программ страхования урожая сельскохозяйственных культур и дохода сельских товаропроизводителей. По нашему мнению, научно-методическая основа разработки и принятия различных программ страхования урожая сельскохозяйственных культур должна базироваться на следующих подходах.

Наиболее доступной и дешевой, особенно для убыточных хозяйств, может стать программа страхования урожая от катастрофического снижения урожайности вследствие засухи и других стихийных бедствий. Катастрофическим для целей страхования можно признать снижение в хозяйстве урожайности сельскохозяйственных культур от страховых случаев на 50% и более по сравнению со средней урожайностью за последние пять лет (страховая урожайность). В данной программе мы предлагаем отказаться от поддержки крестьян за счет средств федерального бюджета, которые компенсирует уплаченные страховые премии, в пользу отчислений высвободившихся средств в Федеральный страховой резерв. Средства данного резерва должны иметь целевой характер и направляться страховым организациям, выплатившим страховое возмещение сельским производителям, предварительно застраховавшим свои риски от катастрофического снижения урожая.

При недоборе урожая на 50% и более страховые организации гарантируют крестьянам выплату страхового возмещения в размере разницы между страховой и фактической урожайностью (таблица 5.7).

Источником для субсидирования удешевленной части страховых взносов могут выступить средства региональных бюджетов. Исполнительные органы власти субъектов РФ в меру своих финансовых возможностей уже принимают аналогичные меры поддержки товаропроизводителей.

Таблица 5.7 Расчет страхового возмещения на 1 га

Показатели	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3
Средняя урожайность за 5 лет, ц	15	15	15
Рыночная цена, руб.	250	250	250
Уровень гарантированного урожая, %	50	50	50
Страховая урожайность, ц	7,5	7,5	7,5
Страховая сумма на 1 га, руб.	1875	1875	1875
Страховой тариф, %	4,0	4,0	4,0
Страховой взнос на 1 га, руб.	75	75	75
Фактическая урожайность, ц	0	6,0	10
Страховые потери урожая, ц	7,5	1,5	0
Потери крестьянина, руб.	3750	2250	1250
Стоимость фактич. урожая, руб.	0	1500	2500
Страховое возмещение, руб.	1875	375	0

Внедрение такой программы позволит государству отказаться от прямых бюджетных вливаний в сельскохозяйственную отрасль при наступлении масштабных стихийных бедствий, таких как засуха 1975, 1981 и 1998 гг. Программа помощи в случае стихийных бедствий с использованием механизма страхования будет более конкретной и адресной, избавит государство от проведения собственной экспертной оценки и внесет ясность в экономических отношениях государства и крестьян при наступлении крупных стихийных бедствий и катастроф.

Достаточно многообещающим может стать направление страхования урожая сельскохозяйственных культур при ограниченной ответственности страховых организаций. Для этого представляется необходимым определение базового тарифа на покрытие существенных для данного региона сельскохозяйственных и биологических рисков по принципу «базовый тариф за базовый комплект рисков». При желании сельского страхователя приобрести дополнительную страховую защиту страховые организации могут ввести либо повышающие базовый тариф коэффициенты, либо отдельную плату за каждый покрываемый риск. Тем самым, сельские страхователи смогут выбрать тот пакет необходимых страховых услуг, в которых они действительно нуждаются, и соответствует их финансовым возможностям.

Главным отличительным принципом современного страхования урожая сельскохозяйственных культур является его тесная связь с конечными результатами производственной деятельности страхователей – сельскохозяйственных товаропроизводителей. Дело в том, что размер выплачиваемого страхового возмещения зависит от полученного в текущем году уровня урожайности застрахованной культуры. Иначе говоря, при определении подлежащего возмещению ущерба страховщик сравнивает текущую урожайность застрахованной культуры со средним ее значением за последние 5 лет. Рассчитанная таким образом среднегодовая урожайность является объектом страховой ответственности и называется величиной

застрахованного урожая с одного гектара. Подлежащий возмещению ущерб определяется сопоставлением стоимости застрахованного и фактического урожая текущего года после наступления страхового случая.

В чем недостатки данного принципа и как они отражаются на потребителях страховых услуг в условиях рынка? По нашему мнению, здесь кроются два страховых несовершенства. Во-первых, стоимость застрахованного урожая определяется в момент заключения договора по ценам, сложившимся на тот момент. Известно, что цены на любую продукцию в условиях рынка определяются соотношением спроса и предложения. Даже, несмотря на проводимые государственные интервенции по закупке зерна, цены формируются неоднозначно и непредсказуемо. Например, в 2001 - 2002 гг. рыночная цена одной тонны озимой ржи составляла не более 600 руб. Засуха 2003 г. на юге России и на Украине привела к резкому сокращению предложения и соответствующему повышению спроса на зерно. Рынок моментально среагировал на данные базовые условия, цены на зерно резко подскочили до уровня 4000-5000 руб. осенью того же года. Страхователи, застраховавшие свой урожай весной 2003 г. по низким ценам, понесли двойной урон: из-за засухи недобрали натуральный урожай, а страховщики выплатили возмещение по низким ценам. Аналогичная ситуация повторилась осенью 2006 года, когда произошло резкое повышение цен зерно – до 6000-8000 руб. за тонну.

В самом деле, основные принципы страхования устанавливают, что страхователь не должен обогащаться на использовании механизма страхования, он может получить возмещение в размере понесенного ущерба. В данном случае страхователь не был удовлетворен качеством страховых услуг, поскольку для восстановления ущерба необходимо закупать зерно по новым, более высоким ценам. Современные страховые технологии, применяемые в развитых странах мира, позволяют в таких случаях предложить сельским страхователям более совершенные страховые продукты. Прежде всего, это страхование доходов фермеров, комбинирующего в себе возможные колебания и урожайности, и цен на продукцию.

Во-вторых, применяемая в современной России технология страхования урожая сельскохозяйственных культур не учитывает качество выращенного урожая. Производитель сельхозпродукции существенно теряет свой доход из-за низких цен на выращенную в условиях данного года некачественную продукцию. Например, содержание клейковины в зерне определяет его мукомольные качества, потому цены на зерно с различным уровнем ее содержания сильно различаются. При недостатке соответствующих температурных условий уровень клейковины в зерне снижается. Естественно при реализации такого зерна производитель в рыночных условиях хозяйствования терпит убытки, которые страховая организация при существующих страховых технологиях не возмещает.

Вышесказанное подтверждает необходимость разработки и внедрения новых, более современных страховых технологий, всесторонне учитывающих страховой интерес сельского страхователя. На наш взгляд,

непривлекательность страховых продуктов для крестьян является одной из основных причин неразвитости страхового рынка России на селе помимо низкой платежеспособности данной категории страхователей.

Следующим важным принципом современного страхования урожая сельскохозяйственных культур выступает его универсальность, обеспечивающий защиту практически от всех стихийных бедствий. Хотя страхование урожая сельскохозяйственных культур является по форме его проведения добровольным, тем не менее, действующие условия предоставления крестьянам бюджетных компенсаций на уплату 50% страховых премий, предусматривают страхование урожая на случай гибели (уничтожения) и повреждения культур в результате засухи, заморозка, вымерзания, выпревания, недостатка тепла, излишнего увлажнения, града, ливня, наводнения, бури, урагана, безводья в источниках орошения, селя, болезней, нападения вредителей растений – по совокупности событий. Высокий уровень бюджетных компенсаций для крестьян в условиях дефицита денежных средств является определяющим при заключении договоров страхования. Естественно, при заключении договоров со страховыми организациями они вынужденно придерживаются диктуемых властью условий государственной поддержки.

С точки зрения сельских страхователей предоставление высокого уровня страховой защиты за приемлемую плату, безусловно, выглядит необходимым. Вместе с тем, универсальность такой страховой защиты отпугивает многих страховщиков от сельскохозяйственного страхования. За высокой степенью страховой защиты можно завуалировать бесхозяйственность страхователя, не соблюдение требований технологии выращивания культур. В современной России данная проблема еще не выглядит столь актуальной, но с этим явлением серьезно столкнулись страховщики других развитых стран.

С другой стороны, сами страховые организации не имеют финансовых возможностей для обеспечения страховых выплат высокого уровня. Перестраховочные операции в данной области страхования также не нашли широкого применения из-за высокой степени рисков, а также уплаты взносов в рассрочку. В продолжение данной мысли поучительно обратиться к собственной истории становления страхования урожая сельскохозяйственных культур. Ещё в дореволюционной России казанский ученый Л.И. Грасс выдвинул идею государственного страхования урожая от всех рисковых обстоятельств, связанных с неблагоприятными погодными условиями¹. Однако она не нашла поддержки экспертов как заранее неисполнимое мероприятие. Наоборот, государство тогда сочло возможным развивать страхование урожая только от градобития, отклонив комплексное (универсальное) страхование.

Органы Госстраха СССР даже в условиях обязательного страхования вплоть до 1968 г. не могли себе позволить страхование урожая от засухи, считая невозможным обеспечить такой объем выплат, установив при этом

¹ Грасс Л.И. Проект Устава Государственного страхования посевов от неурожая. Казань, 1892.

только окладное страхование. Следовательно, нужно скоординировать действия страховых организаций и исполнительных органов государственной власти по выделению различных уровней страховых тарифов в соответствии с предоставляемым объемом страховой ответственности по принципу: узкий круг застрахованных рисков – низкий страховой тариф, широкое страховое покрытие – высокие тарифные ставки. Соответственно сельский страхователь, исходя из наличия конкретных страховых рисков и собственного финансового состояния, должен иметь возможность экономического выбора.

Действительно, в условиях рыночной экономики вряд ли оправданно продавать комплекс страховых услуг по высоким ценам, если покупатель с низкой платежеспособностью нуждается только в её определенной части. Будет естественным поведение потребителя, если он откажется покупать такой товар или комплексную услугу, но при этом будет готов оплатить только ту реальную услугу, в которой он имеет острую нужду. «Страхование урожая по объективным условиям, из-за очень высокой подверженности стихии природы, труднее, чем другие виды страхования, проводить на коммерческой основе. Поэтому наряду с универсальным страхованием возможно осуществление страхования от отдельных рисков», - отмечал в связи с этим профессор Л.И. Рейтман¹.

Следующий принцип страхования урожая сельскохозяйственных культур заключается в том, что в используемой страховой технологии определение ущерба производится в целом по сельскохозяйственной организации, а не по отдельным бригадам, севооборотам и полям. Это позволяет не допускать распыления средств страхового фонда при несущественных потерях и возмещать только крупные убытки. Это выгодно страховщику, поскольку резко уменьшаются затраты труда и времени на определение фактического ущерба.

Вместе с тем, мы считаем необходимым внедрение в сельскохозяйственную практику групповое страхование урожая на основе объединения усилий страхователей в пределах сельского административного района. В чем преимущества данной технологии страхования? Во-первых, в интересах сельскохозяйственных организаций можно добиться некоторого снижения страхового тарифа, либо использования в договоре льгот и различных скидок. Во-вторых, ассоциированный договор страхования сельским страхователям легче оплачивать вместе, нежели в одиночку, даже используя специальный банковский кредит. На своевременной и полной оплате страховой премии страховщики настаивать будут жестко, поскольку это необходимо для перестрахования. Тем самым, в скором времени поэтапная уплата страховой премии должна исчезнуть сама по себе.

На такой вариант страхования урожая согласятся и местные органы самоуправления, и районные администрации, поскольку с помощью страхования повышается финансовая устойчивость основных

¹ Страхование дело: Учебник под ред. Л.И. Рейтмана. – М.: Банковский и биржевой научно-консультационный центр, 1992. -528 с.

налогоплательщиков сельских муниципальных образований. В этом случае возможно и выделение на возвратной основе беспроцентных ссуд из местных бюджетов для своевременной оплаты страховой премии.

Сокращение расходов на ведение дела и повышение платежеспособности страхователей позволяет страховщикам по-новому взглянуть на перспективы группового сельскохозяйственного страхования. Застрахованный по среднему районному уровню урожай нивелирует отдельные моменты бесхозяйственности, несоблюдения или отклонения от технологии выращивания сельскохозяйственных культур, как в равной степени выравняется воздействие мелких стихийных бедствий.

Достаточно спорным в правилах предоставления субсидий за счет средств федерального бюджета на компенсацию части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на страхование урожая сельскохозяйственных культур является определение страховой стоимости урожая по прогнозируемым рыночным ценам. Даже при установлении правительством в первом квартале каждого года минимальных гарантированных цен (МГЦ) на зерно, по которым планируется разместить государственные заказы для формирования государственного продовольственного фонда, крестьяне должны иметь право выбора своего уровня цен при заключении договоров страхования.

Предоставление сельским страхователям права экономического выбора различных страховых программ, обеспеченных государственным субсидированием, позволит существенно расширить страховое поле сельскохозяйственного страхования, выравняет экономические потребности и финансовые возможности сельских товаропроизводителей, повышает эффективность страховых операций на селе.

Либерализация условий страхования урожая сельскохозяйственных культур и предлагаемые варианты их внедрения могут быть приняты к практическому использованию в качестве государственных программ страхования с бюджетной поддержкой.

6 ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

6.1 Понятие инвестиций и их источники

Социально-экономическое развитие страны и динамика экономического роста обусловлены объемом и характером инвестиций. Увеличение валового внутреннего продукта и рост материального благосостояния общества в конечном итоге определяются инвестициями.

В отечественной экономической литературе до 80-х годов XX в. термин «инвестиции» для анализа процессов социалистического воспроизводства практически не использовался.

Базисным понятием инвестиционной деятельности являлось понятие капитальных вложений. Однако термин «капиталовложения» трактуется более узко, чем «инвестиции».

В соответствии с названием капиталовложения есть вложения только в основной капитал, тогда как вложения в другие виды экономических ресурсов, такие, как информационные ресурсы, ценные бумаги, духовный потенциал, материальные запасы, именовать капиталовложениями было не принято.

Признаками инвестиций являются:

- потенциальная способность инвестиций приносить доход;
- процесс инвестирования, как правило, связан с преобразованием части накопленного капитала в альтернативные виды активов экономического субъекта (предприятия);
- в процессе осуществления инвестиций используются разнообразные инвестиционные ресурсы, которые характеризуются спросом, предложением и ценой;
- целенаправленный характер вложения капитала в какие-либо материальные и нематериальные объекты (инструменты);
- наличие срока вложения;
- вложения осуществляются лицами, называемыми инвесторами;
- наличие риска вложения капитала, означающее, что достижение целей инвестирования носит вероятностный характер.

Развитие рыночных отношений в российской экономике обусловило необходимость пересмотреть толкование категории «инвестиции» в соответствии с новыми условиями. Характерными чертами формирующегося рыночного подхода к пониманию сущности инвестиций являются:

- связь инвестиций с получением дохода как мотива инвестиционной деятельности;
- рассмотрение инвестиций в единстве двух сторон: ресурсов (капитальных ценностей) и вложений (затрат);
- анализ инвестиций не в статике, а в динамике, что позволяет объединить в рамках категории «инвестиции» ресурсы, вложения и отдачу вложенных средств;
- включение в состав объектов инвестирования любых вложений, дающих экономический эффект.

Рыночный подход к анализу сущности, форм и принципов инвестиционной деятельности нашел отражение при определении термина «инвестиции» в российском законодательстве.

В соответствии с Законом РФ «Об инвестиционной деятельности в РСФСР» от 26 июня 1991 г. инвестициями являются все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых в объекты предпринимательской и других видов деятельности, в результате которых образуется прибыль (доход) или достигается социальный эффект.

Аналогичная по смыслу формулировка содержится и в Федеральном законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1998 г. № 39-

ФЗ (в редакции от 2 января 2000 г. № 22-ФЗ), с принятием которого утратил силу прежний законодательный акт.

Инвестиции определяются в нем как денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

В новом законодательном документе, имеющем в отличие от прежнего более конкретную направленность (сфера капитальных вложений), уточнено понятие не только инвестиций, но и капитальных вложений, которые рассматриваются как форма инвестиций, представляющая собой инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты.

Инвестиции могут быть сгруппированы по различным признакам в зависимости от критериев и целей проводимой классификации.

Основным критерием при классификации инвестиций выступает объект вложения капитала. По этому признаку выделяются реальные и финансовые инвестиции.

Реальные инвестиции обычно определяются как инвестиции в материальные или реальные активы, используемые для производства продуктов и услуг. К ним относятся земля, здания, оборудование и знания, применяемые для производства товаров. Финансовые инвестиции представляют собой требования на реальные активы или доход, полученный с помощью реальных активов. К финансовым инвестициям относятся вложения в акции и облигации.

Реальные активы являются источником национального дохода в экономике, финансовые же активы просто характеризуют его распределение среди инвесторов. Инвестиции в производство товаров и услуг расширяют масштабы производства, обеспечивают ускорение социально-экономического развития. В финансовом же секторе в большом объеме могут совершаться спекулятивные операции, не связанные напрямую с каким-либо материально-вещественным воплощением.

В современной экономике большая часть инвестиций представлена финансовыми инвестициями. Как правило, высокое развитие институтов финансового инвестирования в значительной степени способствует росту реальных инвестиций, и эти две формы являются взаимодополняющими, а не конкурирующими. Средства, привлеченные посредством выпуска ценных бумаг, компании могут использовать затем, чтобы оплатить реальные активы, такие как заводы, оборудование, технологии, или товарно-материальные запасы.

Вместе с тем, существуют ситуации, когда финансовые инвестиции сужают возможности для развития производства, вызывают несбалансированность общественного воспроизводства. Если в общем объеме

инвестиций начинают преобладать чисто финансовые инвестиции, то неизбежен рост доминирования финансового сектора над промышленным, сужение возможностей для развития реального сектора экономики. Происходит переток инвестиционных ресурсов из реального сектора экономики финансовый сектор и сужение объема реальных инвестиций. Следствием является отрыв финансового сектора в экономике от производства товаров и услуг.

В экономической теории существуют понятия частных, внутренних, валовых и чистых инвестиций, которые используются при составлении национальных счетов. Частные инвестиции включают инвестиционные расходы частных компаний в отличие от государственных органов. Термин внутренних инвестиций относится к инвестиционным расходам отечественных компаний в отличие от иностранных компаний.

Валовые инвестиции включают производство всех инвестиционных товаров, предназначенных для замещения машин, оборудования и сооружений, которые были потреблены в ходе производства в отчетном периоде, плюс чистые добавления к объему капитала в экономике. Ежегодные отчисления, которые показывают объем капитала, потребленного в ходе производства в отчетный период, называются амортизацией. Чистые инвестиции включают только добавочные инвестиции, имевшие место в отчетном периоде.

Соотношение между валовыми инвестициями и амортизацией служит хорошим индикатором того, находится ли экономика в состоянии подъема, застоя или спада.

Превышение валовых инвестиций над амортизацией или положительная величина чистых инвестиций свидетельствует о подъеме экономики в том смысле, что ее производственные мощности растут. Равенство валовых инвестиций и амортизации отражает ситуацию застойной или статичной экономики. Неблагоприятная ситуация стагнации экономики возникает в случае отрицательной величины чистых инвестиций, то есть когда в экономике за период потребляется больше капитала, чем производится.

В научной литературе существует большое количество различных вариантов классификации инвестиций по источникам финансирования.

В общем виде источники финансирования проектов можно разделить в соответствии со следующей классификацией:

- собственное финансирование за счет прибыли, амортизационных отчислений и других источников;
- централизованное финансирование за счет средств государственного бюджета;
- заемное финансирование за счет облигационных займов, банковских кредитов, займов других организаций;
- акционерное финансирование за счет вкладов учредителей и стратегических инвесторов;
- лизинговое финансирование за счет вкладов лизингодателей.

Рассмотренная классификация является достаточно условной, без четкого разграничения понятий различных форм финансирования. На практике эти

формы финансирования могут быть взаимосвязаны. Так, «лизинг» можно назвать одной из форм «заемного финансирования», а иностранные кредиты могут поступать в федеральный бюджет и распределиться затем в централизованном порядке.

Основным источником инвестиции для компаний были и остаются собственные средства. Однако создание новых производств и осуществление масштабных инвестиционных проектов возможно лишь при привлечении внешних источников финансирования.

Централизованное финансирование является одним из основных способов регулирования и поддержки инвестиционной деятельности государством. Суммы ассигнований на финансирование федеральных и региональных целевых программ предусматриваются в бюджетах в объемах государственных капитальных вложений. Средства для поддержки высокоэффективных инвестиционных проектов могут выделяться отдельной строкой в федеральном бюджете в специальном бюджете развития.

В условиях недостатка собственных средств (прибыли и амортизационных отчислений) и дефицита централизованных средств заемное финансирование является основной формой финансирования инвестиционной деятельности предприятий в развитых странах.

Заемные средства предоставляют как коммерческие банки, так и небанковские структуры (финансовые компании, страховые компании, фонды). Займы и кредиты можно классифицировать по различным критериям, в том числе:

- в зависимости от срока кредитования - краткосрочный, среднесрочный, долгосрочный, пролонгируемый (кредит, который продлевается путем выдачи новой ссуды с более поздним сроком погашения);

- в зависимости от формы кредита - товарный (в форме поставок сырья, материалов, оборудования и других товарно-материальных ценностей), денежный, вексельный (в форме векселей для проведения взаиморасчетов), смешанный (комбинация вышеперечисленных форм), связанный (при обязательстве заемщика приобрести определенные товарно-материальные ценности у определенного поставщика).

- в зависимости от метода заимствования - единовременный кредит, облигационный заем, кредитная линия (предоставление кредитов заемщику в течение конкретного периода времени в пределах определенного лимита общей суммы), револьверная кредитная линия (кредитная линия, предполагающая продление краткосрочных периодов кредитования);

- в зависимости от происхождения кредитора - отечественные, иностранные, международные кредитно-финансовые и небанковские учреждения;

- в зависимости от состава кредитора - кредитором может выступать один или несколько (синдикат) банков;

- в зависимости от формы обеспечения - не обеспеченные (которые практически не практикуются в банках), под залог недвижимости или

ипотечные, под залог ценных бумаг, под залог дебиторской задолженности, под обеспечение товарами, под гарантии и поручительства третьих лиц;

- в зависимости от условий кредитования - льготные или на общих основаниях, по фиксированной процентной ставке или по плавающей процентной ставке (при привязке процентной ставки к определенному финансовому инструменту);

- в зависимости от условий погашения - с условием выплаты основного долга равномерными долями, выплаты основного долга неравномерными долями, выплаты процента по кредиту в начале срока кредитования, выплаты процента по кредиту в конце срока кредитования, выплаты процента по кредиту в течение всего срока;

- в зависимости от условий возмещения заимствования - с полным регрессом на заемщика (наиболее распространенная форма проектного финансирования предполагает включение в кредитный договор требования о возмещении предоставляемой суммы кредита), с ограниченным регрессом на заемщика (риски при реализации проекта распределяются между всеми участниками), без какого-либо регресса на заемщика (кредитор не имеет никаких гарантий и принимает на себя все риски, связанные с реализацией проекта).

Лизинг представляет собой особый вид предпринимательской деятельности, направленной на инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых средств. По договору лизинга арендодатель (лизингодатель) обязуется приобрести в собственность указанное арендатором (лизингополучателем) имущество у определенного им продавца и предоставить арендатору это имущество за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей.

Лизинговая форма финансирования имеет сходство с кредитом, предоставленным на покупку оборудования, но базируется на иных отношениях собственности. При лизинге собственность на предмет аренды сохраняется за лизингодателем, а лизингополучатель приобретает его лишь во временное пользование. Таким образом, право пользования имуществом отделяется от права владения им. За обладание этим правом лизингополучатель платит лизинговой компании соответствующие суммы - лизинговые платежи, размер, вид и график которых определяются условиями двустороннего договора.

Лизинговое финансирование можно классифицировать по различным критериям, в том числе:

- в зависимости от состава участников - прямой (собственник имущества без посредников сдает объект в лизинг), косвенный (с участием посредников), возвратный (собственник имущества продаст имущество своему будущему лизингодателю, а затем берет его в аренду);

- в зависимости от окупаемости имущества - финансовый (срок аренды совпадает со сроком полной амортизации имущества), операционный (срок лизингового договора короче, чем срок службы имущества);

- в зависимости от типа имущества - лизинг движимого имущества, лизинг недвижимости, лизинг бывшего в употреблении имущества;

- в зависимости от объема оказываемых услуг - чистый лизинг (все обслуживание берет на себя лизингополучатель), лизинг с полным набором услуг (полное обслуживание арендуемого имущества возлагается на лизингодателя), лизинг с частичным набором услуг (часть функций по обслуживанию арендуемого имущества возлагается на лизингодателя);

- в зависимости от сектора рынка - внутренний лизинг или международный лизинг;

- в зависимости от характера лизинговых платежей - лизинг с денежным платежом (все платежи осуществляются в денежной форме), лизинг с компенсационным платежом (платежи осуществляются поставками продукции, произведенной на арендуемом оборудовании), лизинг со смешанным платежом.

В рамках лизингового финансирования инициатор проекта получает возможность осуществить его за счет товарного кредита и максимизировать прибыль, а лизингодателю предоставляется возможность получить доход в виде лизинговых платежей.

В условиях усиления научно-технического прогресса существенно возрастает влияние внешнеэкономических факторов на инвестиционные процессы в национальной экономике. Сильная зависимость экономики от внешнеэкономической конъюнктуры в свою очередь требует государственного регулирования, направленного на нивелирование негативного воздействия внешних факторов для обеспечения стабильности экономического роста.

Существенное влияние на инвестиционный процесс оказывает соотношение цен на товары и услуги, определяя распределение финансовых ресурсов в экономике и непосредственно влияя на величину потребности в денежных средствах для инвестиций. Ранее отмечалась необходимость государственного регулирования цен для сглаживания диспропорций, свойственных как конкурентной, так и в еще большей степени неконкурентной рыночной системе.

Количество форм и методов использования инвестиций как фактора влияния на макроэкономическую ситуацию существенно возросло за последние десятилетия. Расширение форм и методов регулирования инвестиций во многом обусловлено усложнением самого инвестиционного процесса, который стал в большей степени зависеть от функционирования банковской системы, финансового риска, развития внешнеэкономической деятельности хозяйствующих субъектов и государства.

Важными особенностями инвестиционного процесса в современных условиях являются повышение роли инновационной деятельности, увеличение значимости социального фактора для экономического развития, усиление зависимости от функционирования финансовой системы и от внешнеэкономической деятельности.

В экономической литературе под инновациями понимаются новые продукты, новые технологии, новая организация промышленного производства, открытие новых рынков. Понятие «инновация» ввел в практику и обосновал их

ключевую роль в процессе экономического роста австро-американский экономист Йозеф Шумпетер.

Важнейшим фактором развития экономики является широкое внедрение информационных и коммуникационных технологий во все сферы экономики и общества. Информационные и коммуникационные технологии существенно повышают эффективность экономической деятельности, как на уровне корпоративного управления, так и на уровне рыночных взаимодействий за счет снижения издержек. Использование новых информационных технологий является инструментом повышения эффективности деятельности государственных органов и бюджетного сектора экономики.

Развитие человеческого капитала, внедрение новейших технологий, рост вложений в нематериальные активы определяют направления развития современного инвестиционного процесса и источники его финансирования.

Инновационная деятельность, охватывающая процессы от научных открытий до управления их внедрением в производство, в настоящее время превратилась в решающий фактор экономического развития. Эффективность инновационной системы выступает в настоящее время основным фактором, определяющим способность страны к динамичному развитию.

Формирование модели экономики, обладающей долгосрочным потенциалом динамичного роста, предполагает повышение роли науки в экономическом развитии. Реформа сферы науки должна быть нацелена на усиление инновационной ориентации прикладных научных исследований и разработок и повышение их вклада в экономический рост при сохранении безусловной государственной поддержки фундаментальных научных исследований. В основе национальной модели производства и использования новых знаний должны находиться высокий уровень образования, конкурсный принцип распределения основной части средств на науку и развитая инновационная инфраструктура.

Финансирование фундаментальной науки и приоритетных национальных технологических программ должно осуществляться напрямую государством. Важнейшей задачей государства является максимальное расширение кооперации между наукой и реальным сектором экономики, выражающейся в увеличении инвестиций в сферу науки и технологий и в повышении востребованности результатов научно-технических работ отечественным производством.

6.2 Инвестиционный климат в Республике Башкортостан

Цель инвестиционной политики государства – формирование благоприятного инвестиционного климата, позволяющего за счет всех источников финансирования развивать приоритетные направления экономики.

Республика Башкортостан характеризуется как регион с благоприятным инвестиционным климатом. В республике разработан порядок предоставления

гарантий, приняты нормативные акты, предусматривающие льготы для инвесторов.

В последние годы в республике сложилась благоприятная обстановка для дальнейшего экономического роста. Данные таблицы 6.1 показывают, что объем валового регионального продукта за 2000-2006 гг. вырос в 1,5 раза. При этом объем инвестиций в основной капитал увеличился в 1,9 раза, объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» - в 1,5 раза, промышленное производство, валовой объем продукции сельского хозяйства – в 1,4 раза. Сумма полученной прибыли увеличилась в 2,2 раза, экспорт продукции – в 3 раза.

Стабильность экономики и благоприятный инвестиционный климат в Башкортостане сделали его весьма привлекательным для внутреннего российского капитала и для иностранных компаний.

Таблица 6.1 Макроэкономические показатели, характеризующие инвестиционный климат Республики Башкортостан
(в фактически действовавших ценах; млн. руб., до 1995 г.-млрд. руб.)

	1995 г.	2000 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Инвестиции в основной капитал:						
всего	8643,0	35497,4	54777,5	67420,9	84470,8	104108,0
в процентах к валовому региональному продукту	23,4	24,5	22,5	21,7	22,1	...
Финансовые вложения предприятий и организаций	...	9251,6	59246,6	27136,6	50121,4	88649,5
Иностранные инвестиции в экономику республики, тыс.долл.США	4240,6	10447,2	40187,7	91073,2	242734,1	61276,6
Ввод в действие основных фондов	6232,2	24156,8	41027,0	44552,0	62552,0	73140,0
Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство»	4841,9 ²	15676,8	25365,0	32090,6	46438,6	55996,0

Привлечение инвестиционных ресурсов является главным условием успешного развития экономики республики. Проводимая инвестиционная политика нацелена на поддержку ведущих предприятий в рамках осуществления структурной перестройки РБ, установление взаимовыгодного экономического сотрудничества при реализации инвестиционных программ и проектов с предприятиями других регионов, также иностранными инвесторами.

По основным макроэкономическим показателям: объему валового регионального продукта, промышленного производства, сельского хозяйства, инвестициям в основной капитал, показателям потребительского рынка, вводу жилых домов Республика Башкортостан уверенно входит в первую десятку среди субъектов Российской Федерации.

Структурные преобразования в экономике в 90-х годах прошлого века проходили в условиях низкой инвестиционной активности, тяжелого финансового положения большинства предприятий и организаций, особенно сельскохозяйственных.

Вместе с тем, к концу 90-х годов предприятия стали более устойчивыми к колебаниям рыночной экономики. Начиная с 1999 г., инвестиционная деятельность в республике активизировалась. Поступательное наращивание объемов инвестиций в основной капитал началось с 2003 года.

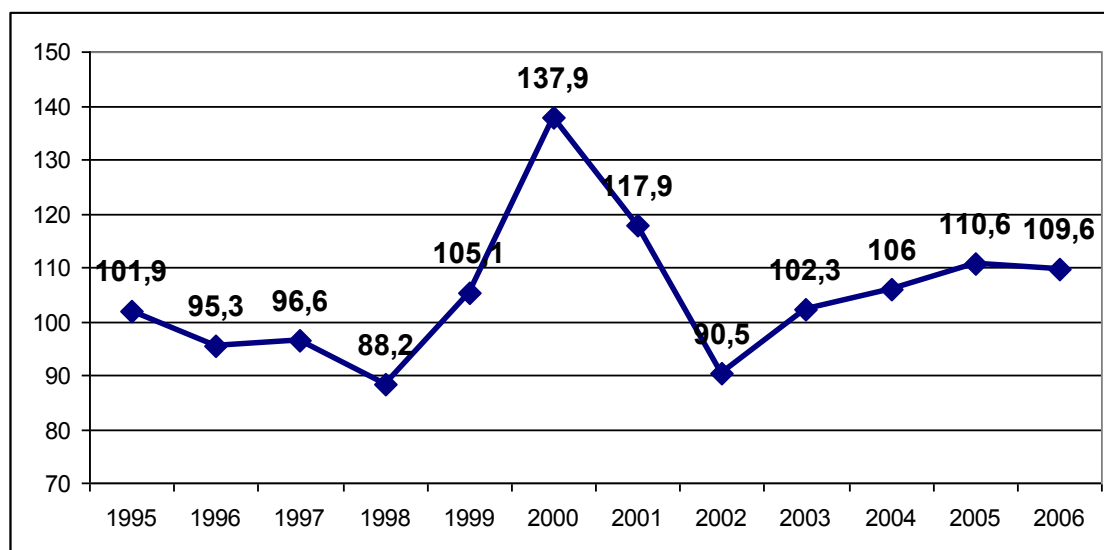


Рисунок 6.1 Индексы физического объема инвестиций в основной капитал Республики Башкортостан (в % к предыдущему году)

Состояние региональной экономики в 2006 г. характеризовалось устойчивой тенденцией к росту инвестиционной активности хозяйствующих субъектов. Объем инвестиций в основной капитал достиг 104,1 млрд. руб. и увеличился по сравнению с 2005 г. на 9,6%. По объему инвестиций в основной капитал в 2006 г. республика заняла 10 место в Российской Федерации; вложенные инвестиции в основной капитал составили 2,3% общероссийского объема; удельный вес по данному показателю среди регионов в Приволжском федеральном округе составил 13,7%, обеспечивая тем самым 2-е место после республики Татарстан.

Однако надо отметить наметившуюся тенденцию к снижению доли инвестиций в основной капитал в общих объемах инвестиций по стране (рисунок 6.2).

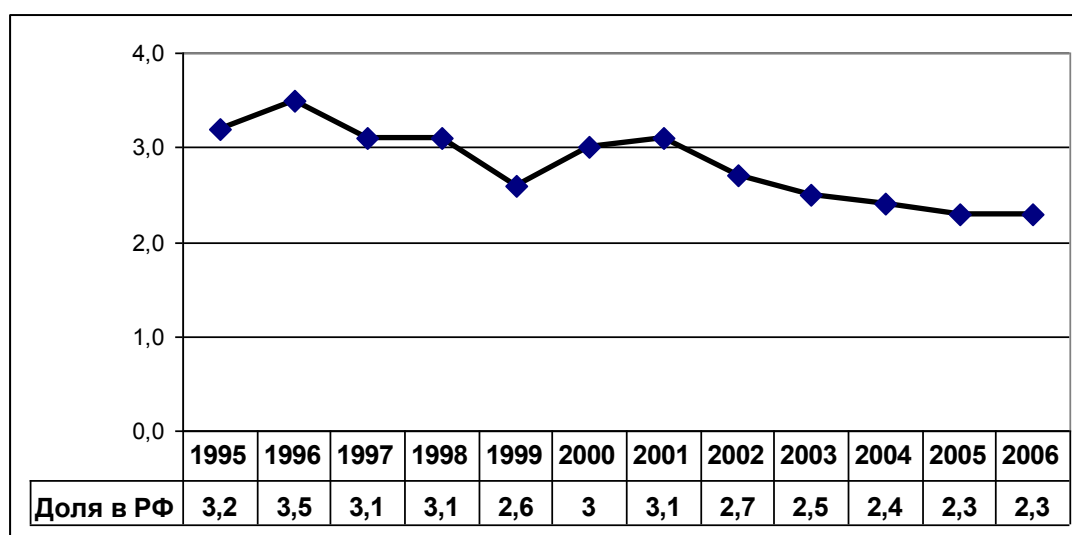


Рисунок 6.2 Доля инвестиций в основной капитал по Республике Башкортостан в общем объеме инвестиций по Российской Федерации, %

Инвестиции в основной капитал на душу населения являются одним из важнейших показателей социально-экономического развития региона. По данному показателю среди регионов Приволжского федерального округа Республика Башкортостан занимает 4-е место после Республики Татарстан, Пермского края и Самарской области.

В период с 2000 по 2005 гг. в структуре инвестиций в основной капитал по источникам финансирования преобладали собственные средства, а в 2006 г. их доля сократилась на 5,3 п.п. и составила 46,0% (таблица 6.2).

Таблица 6.2 Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования (в % к итогу)

	2000 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Всего инвестиций	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
в том числе по источникам финансирования:					
Собственные средства	50,4	57,7	57,9	51,3	46,0
из них за счет					
прибыли	30,7	29,9	26,5	24,4	22,3
амортизации	17,6	25,1	29,3	24,8	21,1
Привлеченные средства	49,6	42,3	42,1	48,7	54,0
в том числе:					
кредиты банков	0,6	1,2	4,2	9,4	9,1
заемные средства других организаций	0,8	0,6	2,2	2,0	3,1
бюджетные средства	34,2	27,2	21,1	17,5	24,6
федерального бюджета	1,9	3,9	3,4	3,8	5,4
республиканского и местных бюджетов	32,3	23,3	17,7	13,7	19,2
средства внебюджетных фондов	10,3	0,3	0,0	0,1	0,1
прочие	3,7	13,0	14,6	19,7	17,1

Объем привлеченных средств предприятий, направленных на инвестиционные цели, обеспечивался в основном за счет бюджетных средств, удельный вес которых в 2006 г. по сравнению с 2005 г. в общем объеме инвестиций возрос на 7,1 п.п. (доля федерального бюджета возросла на 1,6 п.п., республиканского и местного бюджетов – на 5,5 п.п.).

Наибольший объем инвестиций предприятий республики в 2006 г. (45,5%) приходился на инвестиции в здания (кроме жилых) и сооружения, более трети (40,4%) объема инвестиций в основной капитал использовано на приобретение новых машин, оборудования, инструмента и инвентаря.

Активизация инвестиционной деятельности позволила повысить коэффициент обновления основных фондов с 2,8% в 2004 г. до 6,1% в 2006 г. Однако, этих объемов недостаточно для уменьшения доли действующих изношенных основных фондов, состояние которых напрямую зависит от величины инвестиций, направленных на их обновление.

На начало 2007 г. степень износа основных фондов республики составила 43,7%, из них машин и оборудования – 49,3%, транспортных средств – 48,2%. Полностью изношено 15,0% основных фондов, в том числе машин и оборудования – 23,2%, транспортных средств – 17,7%.

В структуре инвестиций в основной капитал предприятий по видам экономической деятельности основной объем инвестиций в 2006 г. был направлен на развитие следующих видов экономической деятельности: обрабатывающие производства – 26,5%, транспорт и связь – 18,8%, операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг – 11,2% (таблица 6.3).

Таблица 6.3 Структура инвестиций в основной капитал, направленных на развитие экономики, по видам экономической деятельности (в % к итогу)

	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
ВСЕГО	100	100	100	100
в том числе по видам деятельности:				
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	4,8	4,5	3,7	6,0
Добыча полезных ископаемых	14,3	14,4	11,2	10,9
Обрабатывающие производства	22,6	24,9	32,1	26,5
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	8,5	6,2	4,9	4,4
Строительство	1,3	1,9	1,4	2,1
Оптовая и розничная торговля	1,8	2,2	3,1	2,7
Гостиницы и рестораны	0,2	0,1	0,6	0,3
Транспорт и связь	22,1	20,1	19,3	18,8
Финансовая деятельность	1,3	1,0	0,9	0,9
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	11,6	13,9	10,8	11,2
Государственное управление и обеспечение военной безопасности	1,7	1,7	1,9	1,7
Образование	2,2	2,9	3,4	4,3
Здравоохранение и социальные услуги	5,1	3,9	4,0	5,5
Предоставление прочих услуг	2,5	2,3	2,7	4,7

Реализация в республике мероприятий приоритетного национального проекта «Развитие АПК» отразилась на увеличении доли инвестиций в сельское хозяйство по сравнению с 2005 г. на 2,3 п.п.

Решение проблем, стоящих перед аграрным сектором республики требует существенного пересмотра системы структурной и инвестиционной политики.

Спад инвестиций является важнейшим индикатором вхождения экономики любой страны в состояние кризиса, а оживление инвестиционной активности - непременным условием выхода на устойчивую траекторию экономического роста. Падение инвестиций в основной капитал полностью противоречит характеру рыночной экономики, основывающейся на законах накопления капитала, не отвечает целям и задачам экономической реформы.

В России до 1992 г. АПК традиционно являлся государственной регулируемой отраслью со значительными объемами ежегодных капиталовложений, большая часть которых осуществлялась за счет средств государственного бюджета.

Жесткая централизация и регламентация механизма долгосрочного финансирования воспроизводственных процессов в сельском хозяйстве в сочетании с ограничением хозяйственной инициативы привели к снижению эффективности использования капитальных вложений, увеличению срока их освоения, деформации роли государства как регулятора общественного процесса производства.

Помощь из бюджета в последние годы резко сократилась. Объем инвестиций в сельское хозяйство ниже среднего уровня инвестиций в экономике. Дефицит бюджетных ассигнований в общем объеме инвестиций в АПК предопределил массовое банкротство агропромышленных товаропроизводителей.

За годы реформирования экономики сумма капиталовложений в АПК сократилась более чем в 10 раз.

В этой связи особую остроту и актуальность приобретает проблема активизации инвестиционного процесса в сельском хозяйстве.

При резком уменьшении бюджетного финансирования сельскохозяйственного производства за годы реформы сократилась и доля собственных средств сельскохозяйственных предприятий как одного из важнейших внебюджетных источников инвестирования.

Сложное финансовое положение сельскохозяйственных предприятий делало их непривлекательными с точки зрения сторонних инвесторов, а собственные средства для долгосрочных вложений из-за отсутствия прибыли ограничивались лишь амортизацией, сумма которой неуклонно снижалась в связи с превышением выбытия основных средств по сравнению с их вводом в эксплуатацию.

Одна из главных причин сокращения объемов сельскохозяйственного производства — значительные сбои в материально-техническом обеспечении.

По данным Росстата, в последние годы парк сельскохозяйственной техники составляет по основным машинам около 55 - 65% нормативного.

Альтернативой государственному кредитованию являются лизинговые поставки различной техники селу, поддерживаемые государством. К сожалению, доля продаваемой по лизингу продукции тракторного и сельскохозяйственного машиностроения с каждым годом уменьшается. В Республике Башкортостан лизинговые операции составляют лишь около 1% всех инвестиций. Это объясняется несколькими причинами: отсутствие у государства достаточных средств на формирование лизингового фонда, ограниченность участия в лизинговых операциях коммерческих банков и отсутствия гарантий в своевременном возврате вложенных средств. Между тем лизинг – не только мощный финансовый инструмент, но и один из действенных рычагов активизации инвестиционной деятельности.

Для осуществления нормального воспроизводственного процесса требуется восстановить инвестиционный потенциал сельскохозяйственных предприятий. Для этого необходимо повысить роль их собственных источников — амортизации и прибыли, что возможно при устранении диспаритета цен на продукцию сельского хозяйства и потребляемые им материально-технические ресурсы; уменьшении налогового давления; реструктуризации долгов, включая их списание и пролонгацию; расширения практики совместного государственно-коммерческого финансирования проектов; усиления государственного контроля за целевым расходованием средств государственного бюджета, направленных на инвестиции; расширения практики страхования и гарантирования поддерживаемых государством инвестиционных проектов; стимулирования иностранных инвестиций.

В целом необходимо отметить, что новые подходы к решению проблем инвестиционной политики создадут предпосылки для стабилизации производственного потенциала сельского хозяйства и возрождения АПК.

Активизация инвестиционной деятельности является не только основным условием вывода сельского хозяйства из глубокого кризиса, но и становится важнейшим определяющим фактором дальнейшего его развития.

В условиях рыночных отношений государство должно оказывать регулирующее воздействие на инвестиционный процесс путем обеспечения научно обоснованного ценообразования, проведения гибкой кредитной, налоговой и амортизационной политики, расширения возможностей лизинга, стимулирования предпринимательской деятельности и предоставления льгот инвесторам, целевого государственного финансирования, выделения приоритетных направлений инвестирования и капиталовложения, составления индикативных планов капитальных вложений. На региональном уровне, и особенно на уровне предприятий, необходимо составлять бизнес-планы, в которых дается обоснование инвестиционной деятельности и источников ее финансирования, а также оценка проектных решений.

Агропромышленный комплекс является одним из важнейших в экономике страны. От устойчивого функционирования аграрного сектора зависит уровень жизни населения. В связи с этим инвестиционная проблема становится ключевой для аграрной экономики не только на ближайшие годы, но и на перспективу.

7 ОРГАНИЗАЦИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Отношение человека к труду во многом определяет конечные производственные результаты деятельности предприятий. Следовательно, финансовое оздоровление предприятия и повышения эффективности производства зависит от уровня заинтересованности работников в результативности своего труда, обеспечения взаимосвязи их трудового вклада, конечных результатов предприятия и размеров вознаграждения за трудовую деятельность.

В современных условиях государство создает «экономический фон», с помощью которого оказывает косвенное влияние на отношение работников к труду. Прямое же влияние на заинтересованность работников к труду на конкретном предприятии оказывает система оплаты труда.

Система оплаты труда представляет собой совокупность методов определения общей заработной платы работников на основе оценки количества и качества труда. Учет количества затраченного в производстве труда – первый этап оценки труда, он обеспечивается с помощью нормирования труда.

Качественная сторона труда характеризуется его сложностью, требующей от работника определенной квалификации, важностью для предприятия, тяжестью и другими признаками. Эта сторона учитывается через тарифную систему.

Тарифная система является важнейшим элементом в организации оплаты труда на предприятии, призванная обеспечить материальную заинтересованность работников, повышение квалификации, освоение более сложных профессий и специальностей, она способствует росту производительности труда и повышению эффективности производства.

В экономической литературе к числу основных элементов тарифной системы относят: тарифные сетки, тарифные ставки и тарифно-квалификационные справочники, районные коэффициенты к заработной плате.

Тарифная сетка – это шкала дифференциации заработной платы в зависимости от сложности и квалификации работников. Она включает разряды и тарифные коэффициенты, которые показывают, во сколько раз ставка данного разряда больше ставки 1-го разряда. Тарифные сетки характеризуются абсолютным и относительным ростом тарифных коэффициентов и определенным диапазоном. Важными элементами тарифной системы являются: тарифная ставка, представляющая собой денежную оплату выполненной нормы труда или отработанного времени, и тарифно-квалификационные справочники работ и профессий работников сельского хозяйства, включающие тарифные разряды работ и квалификационные характеристики разрядов профессий работников. Тарифно-квалификационные справочники работ и профессий работников дают возможность использовать 18-разрядную ЕТС даже в том случае, если тарификация работников не проведена. Заметим, что предприятия могут самостоятельно разрабатывать и внедрять собственную тарифную сетку

для работников и служащих. Порядок, по которому должна начисляться заработная плата работникам разных профессий и специальностей, определяется формой и системой оплаты труда (рисунок 7.1).

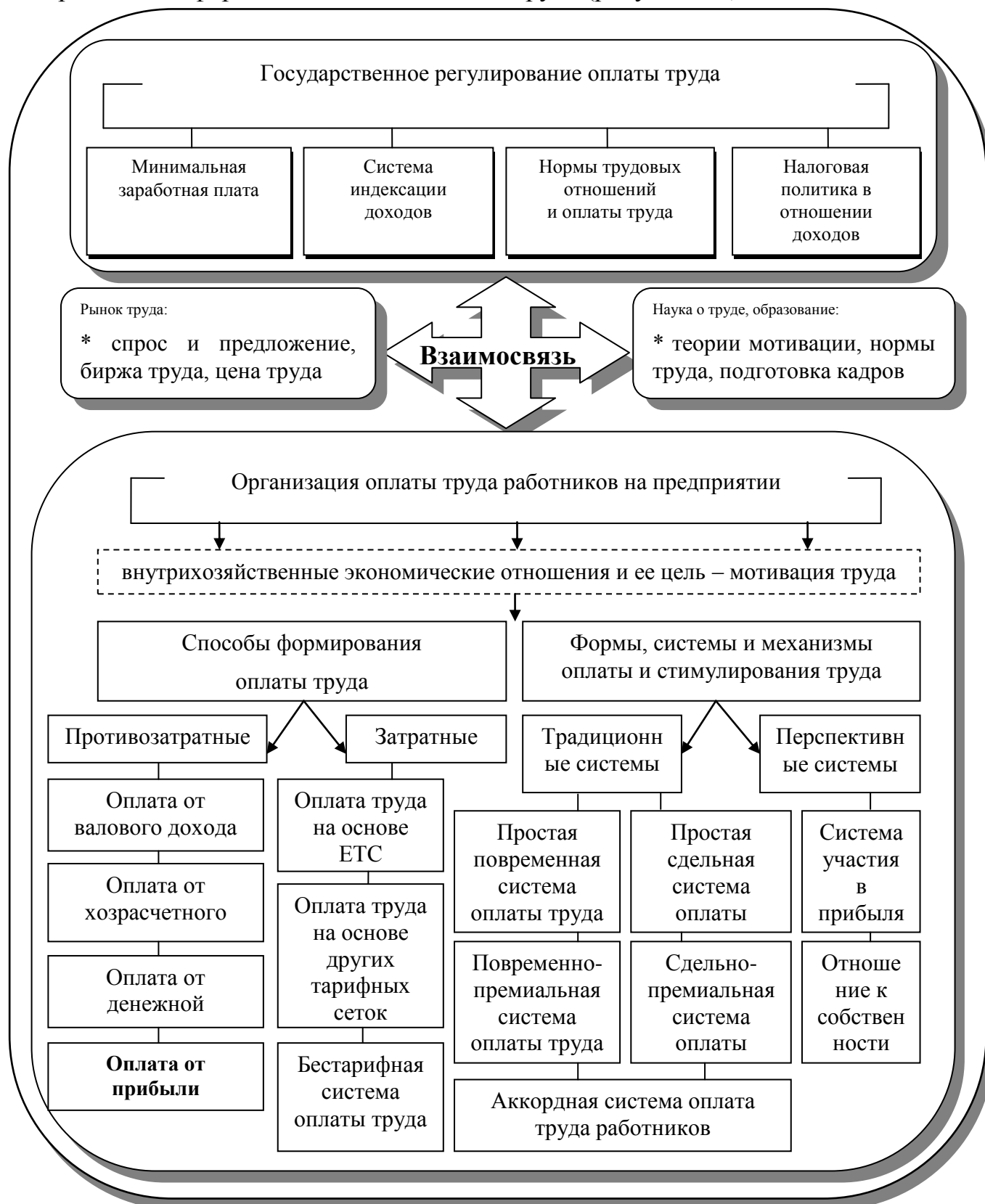


Рисунок 7.1 Организация оплаты труда работников в условиях рыночной экономики

Использование той или иной формы или системы оплаты труда зависит от сферы деятельности работников, характера трудовых операций.

Сдельная заработная плата зависит от количества фактически изготовленной продукции или затрат времени на ее изготовление. Исчисляется с помощью сдельных расценок, в том случае, если есть возможность установить количественные показатели выработки, увеличить выработку без изменения технологии и контролировать качество продукции. Сдельная форма заработной платы применяется на работах, где труд поддается точному и полному учету, где широко используются нормы выработки, что дает возможность установить меру интенсивности труда работника. Сдельная заработная плата бывает индивидуальной, которую применяют при возможности точного учета затрат и результатов каждого работника, и коллективной, когда вознаграждение каждого зависит от общих результатов, предполагает определение единого фонда заработной платы для всей бригады (трудового коллектива) при условии выполнения определенного производственного задания. Разделение его между работниками происходит с учетом личного трудового вклада каждого в конечный результат с помощью коэффициента трудового участия, который дает его обобщенную оценку.

Коллективная форма оплаты труда часто связывается с так называемым бригадным подрядом, где за бригадой закрепляются необходимое оборудование и технические средства, устанавливается взаимная ответственность ее коллектива и администрации за выполнение условий подряда на базе четкого определения количественных и качественных показателей конечных результатов.

При применении прямой индивидуальной или прямой коллективной сдельной заработной платы ее величина определяется в зависимости от объема выполненной работы по единой расценке за единицу продукции.

Косвенная индивидуальная или косвенная коллективная сдельная заработная плата применяется в отношении работников, от которых непосредственно не зависит результат, к ним можно отнести вспомогательных рабочих.

Повременная форма применяется в тех случаях, когда невозможно или нецелесообразно установить нормы выработки.

В силу особенностей сельскохозяйственного производства, фонд оплаты труда формируется из двух частей: основной и переменной (дополнительной).

Основную часть заработной платы характеризуют затраты труда, а дополнительная оплата и премии показывают его результативность. На сочетании разных форм и видов основной и дополнительной оплаты труда и в зависимости от условий производства строят системы оплаты труда, которые представляют собой совокупность правил и показателей, определяющих соотношение между мерой труда и мерой вознаграждения. Различают, кроме рассмотренной выше прямой сдельной и простой повременной, также сдельно-премиальную, аккордную, аккордно-премиальную, повременно-премиальную системы.

При сдельно-премиальной системе каждая единица выполненной работы или полученной продукции оплачивается по одинаковым сдельным расценкам, а за достижение количественных и качественных показателей выплачивается премия.

При повременно-премиальной системе основной заработок работника начисляется за отработанное время по существующим на предприятии тарифным ставкам, а за выполнение работ при хорошем качестве и в установленный срок выплачивается премия.

Аккордная оплата труда предусматривает конкретные сроки выполнения работы и тем самым заинтересовывает рабочих в качественном и досрочном ее выполнении, способствует мобилизации ими имеющихся резервов повышения результативности своего труда.

При любой системе оплаты труда работников начисляются надбавки к основной оплате: во-первых, предусмотренные законодательством (за классность, звание, стаж, работу в ночное время и т.п.), во-вторых, вводимые самим предприятием (за высокие достижения, профессиональное мастерство, интенсивность труда и прочее).

Рассмотренные выше способы формирования средств на оплату труда основаны на нормативном методе, и общим недостатком вышеперечисленных форм и систем оплаты труда является отсутствие в них противозатратного механизма.

Существуют другие системы оплаты труда, которые имеют противозатратный характер, к ним относятся оплата труда от валового дохода, оплата труда от хозрасчетного дохода и оплата труда от выручки или прибыли. Надо сразу отметить, что в условиях нестабильной экономики решающим фактором в выборе модели стимулирования труда, включая механизм формирования фонда оплаты труда, играет финансовое состояние предприятия. В экономически слабых предприятиях должен соблюдаться принцип социальной гарантированности заработной платы, т.е. у работника при любой эффективности предприятия независимо от него самого должен быть доход на существование.

Оплата труда от валового дохода способствует увеличению количества продукции и повышению ее качества, снижению себестоимости и росту рентабельности производства. Чем больше будет произведено продукции высокого качества при меньших материальных затратах, тем больше будет сумма валового дохода и выше уровень оплаты труда. Этот принцип оплаты труда стимулирует не только рациональное использование земли и материальных ресурсов, но и сокращение численности работников, поскольку при неизменной сумме валового дохода годовой заработок одного работающего выше при меньшем количестве трудящихся. Следовательно, любому производственному подразделению будет невыгодно иметь в штате избыток механизаторов, административного персонала и т.д. При нынешней системе оплаты труда, как правило, руководители производственных подразделений стремятся к увеличению штатной численности рабочих. В свою очередь, механизаторы и другие работники стремятся получить большую

оплату не в конце завершения какого-то цикла работ или хозяйственного года, а ежемесячно. Применение оплаты труда от валового дохода способствует совпадению планового и фактического соотношения фонда оплаты труда и чистого дохода, что обеспечивает наиболее правильное регулирование накопления и потребления, а также темпов роста производительности труда и оплаты. Все члены коллектива кровно заинтересованы в строгом учете каждого килограмма полученной продукции, а также израсходованного на ее производство топлива, запасных частей, кормов и других денежно-материальных средств. Ликвидируется множество форм материального поощрения за выполнение и перевыполнение плана, экономию затрат, сроки завершения и качество работ и т.д.

Оплата труда от валового дохода наиболее приемлема для системы хозрасчетных отношений в сельскохозяйственных предприятиях, и считается, что она в полной мере отвечает условиям рынка. Валовой доход определяется как разность между стоимостью валовой продукции в ценах реализации (нетоварная часть по себестоимости) и материальными затратами на ее производство.

Другой разновидностью хозрасчетных систем оплаты труда является оплата труда от хозрасчетного дохода. Фонд оплаты труда при этом формируется по остаточному принципу, то есть чем больше будет произведено и реализовано продукции или оказано услуг с меньшими материальными и трудовыми затратами, тем больше будет и часть хозрасчетного дохода, направляемая на оплату труда. Хозрасчетный доход представляет собой разницу между доходами и расходами подразделения и является собственностью коллектива. Он распределяется в порядке, принимаемом самим коллективом, при этом могут создаваться фонды оплаты труда, резервный, материальной помощи и др.

Существует также модель формирования единого фонда материального стимулирования, основанная на нормативном распределении прибыли. Норматив отчислений определяется как отношение планируемой суммы, направляемой на выплату средств по объединяемым в нем элементам стимулирования, к величине прибыли (чистого дохода) за вычетом из нее платежей в бюджет и процентов за кредит. В основном эта модель применяется для премирования руководителей и специалистов по результатам финансово-хозяйственной деятельности предприятий.

Для всех хозрасчетных моделей формирования и распределения фонда оплаты труда нужно создавать определенные ценовые условия на сельскохозяйственную и промышленную продукцию, при которых они смогли бы не только покрывать издержки производства, но и получать прибыль.

Сегодня выделяют бестарифную форму оплаты труда. Суть этих форм определяется взаимосвязью размера оплаты труда, рассчитанного по конечным результатам деятельности предприятия. Рассчитывается норматив заработной платы на 1 руб. реализованной продукции, при расчете норматива также во внимание принимается определенная ставка. Все работники в зависимости от квалификации подразделяются на ряд квалификационных групп и каждому

работнику присвоен коэффициент. Размер оплаты труда работника рассчитывается по формуле:

$$Z_{ni} = (K_i / \sum K_i \dots n) \times \text{ФОТ}, \quad (7.1)$$

где, *ФОТ* – фонд оплаты труда предприятия;

n – численность работающих на предприятии;

$\sum K_i \dots n$ – арифметическая сумма значений коэффициентов по всем работникам предприятия.

Данный вариант распределения может быть применен на сельскохозяйственных предприятиях при распределении между работниками какого-то дополнительного дохода, но не основной оплаты.

Рассмотрим зарубежные системы оплаты труда, которые представляют интерес при совершенствовании оплаты труда работников сельскохозяйственных предприятий. Особенности зарубежных систем являются: зависимость окладов руководящих работников от результатов работы предприятия, базовые ставки директора предприятия, начальников цехов и других менеджеров колеблются в зависимости от динамики себестоимости, объема производства и других показателей, за которые отвечает тот или иной руководитель.

Большое влияние на рост или снижение оплаты труда оказывает показатель фактического трудового вклада или реальных результатов работы, в американской системе оплаты труда заложен механизм поощрения от доходов, получаемых в результате роста производительности труда, повышения качества продукции, экономии материально-технических ресурсов, в данном случае существует тесная связь между результатами работы и величиной премии у каждого работника. Распределение доходов работников на основе экспертной оценки усиливает заинтересованность в росте квалификации, результативности своего труда и деятельности внутрихозяйственного подразделения предприятия. Японские системы «плавающих окладов» основаны на учете динамики итогов работы за месяц.

Более детально стоит отметить зарубежные системы оплаты труда: система Скенлона, система Ракера, система Ипрошеар.

Система Скенлона основана на распределении между работниками и предприятием экономии издержек на заработную плату, полученной в результате повышения производительности труда, в частности выработки в расчете на одного работника. Первоначально определяется доля фонда заработной платы в стоимости объема реализованной продукции (K^0). В случае снижения данного показателя за определенный период времени, когда доля фактического фонда заработной платы в стоимости продукции ($K^1 = V/\Phi^1$) будет меньше K^0 , то есть $K^1 > K^0$, сумма экономии (*S*), подлежащая распределению, определяется как разница между фондом заработной платы, исчисленным по первоначальному нормативу от фактического объема реализованной продукции (*V*), и фактическим фондом заработной платы по формуле: $S = \Phi^1 - V + K^0$.

Полученная экономия (*S*) распределяется в пропорции 1:3 между предприятием и работниками. Из суммы, предназначенной для премирования работников, 1/5 направляется в резервный фонд, а остальная часть

распределяется между работниками в зависимости от их трудового вклада в увеличение объема реализованной продукции. По сути, система Скенлона направлена на снижение доли издержек на заработную плату в стоимости продукции, на обеспечение опережающих темпов роста производительности труда по отношению к заработной плате и поэтому применима на тех предприятиях или производственных участках, где доля живого труда велика. Там же, где доля издержек на заработную плату в стоимости продукции низкая, размер премий работникам, исчисленным по системе Скенлона, будет мизерный, и эффективность такого метода стимулирования производительности сведется на нет.

Система Ракера основывается на премировании работников за увеличение объема условно чистой продукции в расчете на один рубль заработной платы. Первоначально на основе количественного анализа определяется объем условно чистой продукции ($V_{чп}$) и индекс ее роста на предприятии.

$$V_{чп} = \frac{\text{объем продаж} - \text{проценты за кредит и выплаты банкам} - \text{изменение товарных запасов} - \text{стоимость сырья и материалов} - \text{прочие выплаты}}{\text{затраты на заработную плату}}$$

Затем определяется так называемый «стандарт Ракера» – доля фонда заработной платы в объеме ($V_{чп}$). Объем премиального фонда за повышение производительности труда определяется следующим образом. Фактический объем ($V_{чп}$) умножается на «стандарт Ракера». Из полученной величины вычитается фактически выплаченная работникам сумма заработной платы. Оставшаяся часть – это та доля прибыли, которая получена на предприятии за счет повышения эффективности производства. Система Ракера обычно применяется на предприятиях капиталоемких отраслей. Связано это с тем, что здесь, помимо экономии издержек на заработную плату, рост ($V_{чп}$) может быть обеспечен за счет экономии разных видов затрат прошлого труда, материально-технических ресурсов и т.д.

Система Ипрошеар основана на премировании работников за экономию рабочего времени (в чел.-час.), затрачиваемого на выпуск заданного объема продукции. Данная система существенно отличается от других систем участия в прибыли, полученной за счет повышения производительности. Прежде всего, результаты повышения производительности намеряются не в денежных единицах, а в единицах затрат рабочего времени.

Первоначально определяется базовый норматив – количество человеко-часов рабочего времени, необходимого для производства единицы продукции (общее количество отработанных человеко-часов рабочего времени делится на количество единиц произведенной продукции). Далее, фактическое количество человеко-часов рабочего времени, затраченного на выпуск единицы продукции в текущем периоде, сопоставляется с базовым нормативом. Если фактическое количество человеко-часов меньше базового норматива – работникам выплачивается премия. При использовании данной системы необходимо помнить, что базовые нормативы определяются при достигнутом техническом уровне производства.

По мере развития экономики хозяйств и поиска путей повышения эффективности производства, возникают условия и необходимость применения

новых более эффективных систем оплаты труда. Необходимость смены одной системы оплаты труда на другую вызывается тем, что требуется постоянный поиск более активных способов стимулирования труда, так как наблюдается постепенное снижение эффективности действующей системы оплаты, к ней привыкают, она становится обыденной и перестает активно стимулировать труд.

Проведенные исследования учеными Всероссийского научно-исследовательского института экономики, труда и управления в сельском хозяйстве позволили определить время действия применяемой в хозяйстве системы оплаты труда работников, которое составляет 9-15 лет. Первые три-пять лет в хозяйстве идет процесс обоснования системы, ее доводка и внедрение в производство; в течение последующих трех-пяти лет осуществляется ее активное действие, где она получает свое наибольшее распространение и проявляется ее эффективность, позволяющая оправдать свое назначение в решении главной задачи. Далее наступает третий период (3-5 лет) – медленное снижение эффективности действующей системы оплаты труда. Она должна быть заменена на другую систему, позволяющую более эффективно решить новые задачи, возникающие на предприятии.

Формирование и развитие систем оплаты труда работников происходит с учетом определенных факторов, которые влияют на возникновение, функционирование и затухание этих систем.

Первым фактором является уровень экономического развития сельскохозяйственного предприятия. В хозяйствах с высоким уровнем экономики, как правило, бывает и более высокая оплата труда.

Вторым фактором, определяющим систему оплаты труда, является соблюдение технологии производства. Если же отклонения от технологии вызваны по вине работника и привели к отрицательным последствиям, должен снижаться основной заработок.

Третьим фактором, определяющим функционирование определенной системы оплаты труда, является уровень механизации производства. Чем выше уровень механизации производства и применяется более сложная техника, тем более совершенной должна быть и оплата труда.

Четвертым фактором, предопределяющим систему оплаты труда, является форма организации производства. Кроме названных, могут быть и такие факторы формирования уровня и систем оплаты труда, как культура ведения производства, исторические и национальные традиции, различия в условиях ведения хозяйства и другие.

С учетом вышеизложенного, творческий коллектив кафедры организации аграрного производства Башкирского ГАУ под руководством профессора Сайранова Р.Н. предлагает наиболее адекватную условиям рыночной экономики модель оплаты труда работников сельскохозяйственных предприятий.

В условиях рынка оплата труда руководителей и специалистов хозяйств может производиться по контракту (договору) повременно-премиальной, сдельно-премиальной или по аккордно-премиальной системам.

Основу их применения составляют: месячный должностной оклад, размер комплекса производственных и экономических показателей хозяйства, который определяется с учетом коэффициентов соответствующей сетки, размера минимальной тарифной ставки 1 разряда ЕТС и состояние экономики предприятия.

Должностной оклад руководителя можно также определить исходя из средней оплаты труда работников хозяйства, умножив ее на рекомендуемые коэффициенты (кратности), например от 3 до 6.

При этом оклады специалистов определяются исходя из оклада (в процентах) руководителя. Кроме окладов, для специалистов могут быть установлены:

- надбавки (индивидуальные) к должностному окладу, учитывающие проявление инициативы, высокую квалификацию и большой опыт работы;
- доплаты за выполнение отдельных трудовых функций, если оклад делит на две части – твердую в размере не менее минимальной оплаты и доплачиваемую, при выполнении функциональных обязанностей;
- премии, выплачиваемые из прибыли за конечные результаты работы хозяйства (отрасли).

Руководителям и специалистам, имеющим почетные звания «Заслуженный работник сельского хозяйства РБ и РФ» и др. звания по специальностям, оплата труда производится на один разряд выше или тарифная ставка выбранного разряда увеличивается на 25 (РБ) и 30 (РФ) процентов.

В нашей республике стали проводить учебу руководителей и специалистов и производить комплексную оценку их деятельности для целей аттестации на категорию.

При применении традиционной повременно-премиальной системы оплаты труда разряды, месячные тарифные ставки руководителей и специалистов в пределах одного района должны быть установлены по единой схеме.

Сущность применения аккордно-премиальной системы при оплате труда руководителей и специалистов состоит в том, что в начале года им доводятся расценки за продукцию (с учетом специальности и закрепленного участка), установленные исходя из 100% тарифного фонда.

В течение года они получают аванс в размере 70-80% оклада, а в конце года производится перерасчет по расценкам за продукцию, а также начисляются премии по заранее определенным условиям (пример приведен в разделе «сдельно-премиальная система»). Могут быть и другие варианты определения расценок за продукцию.

В основу определения оклада руководителя и специалистов по любой системе оплаты труда должны быть заложены такие показатели, как численность работников, валовая продукция в сопоставимых ценах, площади землепользования (с.-х. угодия, пашня), поголовье животных, объем и стоимость товарной продукции, прибыль, рентабельность продукции, производительность труда и др.

Определение окладов специалистов и др. работников может производиться в различных вариантах - в зависимости от уровня оплаты:

а) От уровня оплаты руководителя хозяйства (%):

- заместитель руководителя по производству, маркетингу – 80-90;
- гл. инженер, гл. бухгалтер, гл. экономист – 70-85;
- гл. агроном, гл. зоотехник, гл. ветврач – 75-85;
- гл. энергетик – 65-80;
- ведущий специалист – 55-65;
- заведующий ремонтной мастерской – 50-65;
- заведующий машинным двором – 50-60;
- заведующий нефтехозяйством – 40-60;
- заместитель по хозяйственной части и социальным вопросам – 65-75;
- заместитель по хозяйственной части – 45-60;
- управляющие отделениями – 70-80.

б) От уровня оплаты главного агронома (%):

- старшие специалисты (агрономы, инженеры) – 75-85;
- агрономы, инженеры общепроизводственной (агрономической, инженерной) службы – 65-75;
- агрономы, инженеры крупных бригад, отделений – 50-65

в) От уровня оплаты главного зоотехника (%):

- старшие специалисты – 75-85;
- зооветспециалисты общепроизводственной (зооветеринарной) службы – 65-75;
- зооветспециалисты бригад, отделений - 50-65;

г) От уровня оплаты гл. экономиста, (гл. бухгалтера) (%):

- старшие специалисты (заместители главных) – 70-80;
- экономисты, отраслевые бухгалтера – 60-70;
- бухгалтера крупных бригад, отделений – 40-60.

В целях повышения материальной заинтересованности в дальнейшем росте продуктивности земледелия и животноводства и подъеме экономики хозяйства руководители и специалисты сельскохозяйственных предприятий района могут быть переведены на сдельно-премиальную систему оплаты труда.

Система может применяться особо успешно в хозяйстве, в котором имеются материальные ресурсы и стабилизировалось производство и специалисты всех отраслей работают слаженно и в тесном контакте. (Например, агрономы, кроме всего, думают о кормах, а специалисты животноводства – об органических удобрениях для растениеводства). При этом сдельные расценки за продукцию животноводов и растениеводов состыкованы. Для определения расценок за продукцию ниже приведена примерная расчетная формы таблиц (7.1 и 7.2).

Таблица 7.1 Расчет расценок за единицу продукции для оплаты труда руководителей и специалистов организации
(вариант 1)

Показатели	Ед. изм.	Растениеводство			Животноводство			Средняя цена реализац. продукции, (качество продукции) руб. за 1 ц			50% от годового фонда зарплаты, руб.
		зерно	-	картофель	молоко	прирост, КРС	приплод, гол.	зерно	молоко	мясо	
Расчетный объем производства продукции * (сред. за 3 года)	ц	107212	-	6938	25550	2815	527	246	379	1132	-
Председатель											
Распределение фонда оплаты труда за прод.	%	28	-	7	25	27	3	3	3	4	-
Фонд оплаты за продукцию	руб.	8400	-	2100	7500	8100	900	900	900	1200	30000
Расценки за един. и цену 1ц продук.	руб.	0,078	-	0,30	0,29	2,88	1,70	3,66	2,37	1,06	-
Гл. зоотехник											
Распределение фонда оплаты труда за продукцию	%	6	-	2	25	25	20	-	12	10	-
Фонд оплаты за продукцию	руб.	1152	-	384	4800	4800	3840	-	2304	1920	19200
Расценки за един. и цену 1ц продук.	руб.	0,011	-	0,055	0,19	1,71	7,28	-	6,08	1,69	-
Гл. агроном											
Распределение фонда оплаты труда за продукцию	%	34	-	20	8	8	4	20	3	3	-
Фонд оплаты за продукцию	руб.	6528	-	3840	1536	1536	768	3840	576	576	19200
Расценки за един. и цену 1ц продук.	руб.	0,061	-	0,553	0,06	0,55	1,46	15,61	1,52	0,51	-

* может быть принята только тов. часть продукции

Таблица 7.2 Расчет расценок за единицу продукции для оплаты труда руководителей и специалистов организации
(вариант 2)

Показатели	Ед. изм.	Растениеводство			Животноводство			Средняя цена реализац. продукции, (качество продукции) руб. за 1 ц			Годовой фонд зарплаты, руб.
		зерно	-	картофель	молоко	прирост, КРС	приплод, гол.	зерно	молоко	мясо	
Расчетный объем производства продукции * (сред. за 3 года)	ц	107212	-	6938	25550	2815	527	246	379	1132	-
Председатель											
Распределение фонда оплаты труда за продукцию	%	30	-	15	25	15	3	5	4	3	-
Фонд оплаты за продукцию	руб.	18000	-	9000	15000	9000	1800	3000	2400	1800	60000
Расценки за един. и цену 1ц продук	руб.	0,17	-	1,30	0,59	3,20	3,41	12,19	6,33	1,59	-
Гл. зоотехник											
Распределение фонда оплаты труда за продукцию	%	5	-	3	25	25	20	-	12	10	-
Фонд оплаты за продукцию	руб.	2100	-	1260	10500	10500	8400	-	5040	4200	42000
Расценки за един. и цену 1ц продук.	руб.	0,02	-	0,18	0,41	3,73	15,94	-	13,30	3,71	-
Гл. агроном											
Распределение фонда оплаты труда за продукцию	%	35	-	20	8	8	4	19	3	3	-
Фонд оплаты за продукцию	руб.	16800	-	9600	3840	3840	1920	9120	1440	1440	48000
Расценки за един. и цену 1ц продук.	руб.	0,16	-	1,38	0,15	0,36	3,64	37,07	3,80	1,27	-

* может быть принята только тов. часть продукции

Сдельно-премиальная система оплаты может быть применена в нескольких вариантах:

1) расценки определяются исходя из 50 % годового фонда заработной платы, который распределяется по значимым товарным с.-х. культурам и видам продукции животноводства с учетом их роли и значения в экономике хозяйства. Доля продуктов в ФОТ, кроме субъективного подхода, может определяться по их соотношению в валовой продукции в сопоставимых ценах. Кроме всего, в основе распределения фонда оплаты труда по видам продукции (с целью установления расценок) лежат затраты труда руководителя и специалистов, их каждодневное внимание той или другой культуре, отрасли, объекту (определяется по фотохронометражным наблюдениям).

2) расценки определяются исходя из 100% годового фонда заработной платы, который распределяется так же как в первом варианте, по значимым товарным продуктам. Для определения расценок может быть принята валовая продукция или только ее товарная часть в натуральном или денежном выражении.

ПРИМЕР: По штатному расписанию руководителю хозяйства установлен оклад 5000 руб. (уральская надбавка начисляется каждый месяц к зарплате за продукцию).

Годовой фонд оплаты труда равняется $5000 \times 12 = 60000$ руб. Для оплаты труда за товарную продукцию растениеводства с учетом значения с.-х. культур в экономике хозяйства выделено, например, 50% ФОТ (вариант 2), т.е. – 30000 руб. из них за объем зерна (30%) – 18000 руб.

за объем подсолнечника на семена (15%) – 9000 руб.

за 1 руб. цены 1 ц зерна (5%) – 3000 руб.

Соответственно расценки за 1 ц продукции составят: за зерно – 0,17 руб., за семена подсолнечника – 1,30 руб., а за 1 руб. цены 1 ц зерна – 12 руб. 19 коп.

ФОТ за продукцию животноводства – 30000 руб.,

в т.ч. за объем молока (25%) – 15000 руб.: $25550 \text{ ц} = 0,59 \text{ руб./ц}$;

за прирост КРС (15%) – 9000 руб.: $2815 \text{ ц} = 3,20 \text{ руб./ц}$;

за приплод КРС (3%) – 1800 руб.: $527 \text{ гол.} = 3,41 \text{ руб./гол.}$;

за 1 руб. цены на молоко (4%) – 2400 руб.: $379 \text{ руб.} = 6,33 \text{ руб.}$;

за 1 руб. цены на мясо (3%) – 1800 руб.: $1132 \text{ руб.} = 1,59 \text{ руб.}$

Допустим, в феврале по хозяйству:

1. Произведено молока – 1900 ц

2. Произведено мяса – 220 ц

3. Получено приплода – 50 гол.

4. Цена 1 ц молока составила – 360 руб.

5. Цена 1 ц мяса – 990 руб.

Зарплата руководителя в феврале определяется в таком порядке.

Доля растениеводства авансируется до октября текущего года полностью $5000 \times 50\% = 2500$ руб./мес. (начисления производятся с учетом отработанного времени).

За продукцию животноводства:

- за молоко $1900 \text{ ц} \times 0,59 \text{ руб./ц} = 1121 \text{ руб.}$

- за мясо 220 ц x 3,20 руб./ц = 704 руб.
 - за приплод 50 гол. x 3,41 руб. = 171 руб
 - за выдерживание цены реализ. молока 360 x 6,33 : 12 мес. = 190 руб.
 - за выдерживание цены реализ. мяса 990 x 1,59 : 12 мес. = 131 руб.
- Итого за продукцию животноводства – 2317 руб.

Всего зарплата руководителя хозяйства в феврале составит (с учетом отработанного времени) 4817 рублей (96,3 %).

При снижении производственных показателей в животноводстве и резком спаде среднереализационных цен на продукцию, месячная зарплата руководителя может снижаться, а в нашем примере она составила 96,34 % от нормативного. На этом же уровне (96,34 %) от установленного оклада в феврале будет начислено всем специалистам, кроме зооветспециалистов.

В марте по хозяйству произведено:

1. Молоко – 2100 ц
2. Мясо – 250 ц
3. Получено приплода – 65 гол.
4. Цена 1 ц молока составила – 420 руб./ц
5. Цена 1 ц мяса – 1200 руб./ц

И в итоге будет начислено руководителю за март:

$2500 + (2100 \times 0,59) + (250 \times 3,20) + (65 \times 3,41) + (420 \times 6,33 : 12) + (1200 \times 1,59 : 12) = 5141$, т.е. 102,82 % к окладу. Соответственно всем специалистам (кроме зооветспециалистов) будет в марте начислено 102,82 % оклада, конечно с учетом отработанных ими дней.

Руководителю хозяйства и агроспециалистам в октябре или ноябре, после завершения уборки, будет сделан перерасчет за продукцию растениеводства, а в декабре – в целом за год.

Оплата труда (авансирование) зооветспециалистов по сдельным расценкам в течение года, а также перерасчет в конце года может производиться в нескольких вариантах. Ниже приводим два из них.

1. За основу начисления зарплаты (аванса) зооветспециалистам принимается уровень оплаты труда главного зоотехника хозяйства (%). (Примерные шкалы расценок приведены). Порядок расчета его зарплаты такой же, как у руководителя хозяйства.

2. Шкала расценок за продукцию животноводства и растениеводства разрабатывается по каждому специалисту в отдельности с учетом показателей производства или реализации продукции на закрепленном участке и фонда его оплаты. Порядок ежемесячных начислений зарплаты такой же как и у руководителя хозяйства.

Вторая часть сдельно-премиальной системы – это премирование. Его размеры определяет совет специалистов. Годовой размер премий устанавливаются так, чтобы среднегодовая зарплата руководителя и специалистов не превышала 3-6 кратной среднегодовой зарплаты работников хозяйства, включая все виды их поощрений и надбавок. В предприятии (в

районе) может быть установлен, с учетом состояния экономики, верхний предел размера премиальной части оплаты труда работников.

Показатели премирования руководителей и специалистов:

1. За перевыполнение (превышение) плана производства или реализации продукции против показателей прошлого года (достигнутого уровня за последние 3 года в среднем), за каждый процент роста по одному проценту годовой зарплаты.

2. За экономию затрат (снижение издержек производства по сравнению с издержками за прошлый год), 5-10% экономии направляется для создания фонда премирования руководителей и специалистов. Распределение производится пропорционально фактической заработной плате по основной работе.

За повышение (рост) эффективности использования основных и оборотных фондов. Размер премии: 1% годовой зарплаты за каждый процент роста нормы прибыли (прибыль / основные и оборотные фонды x 100).

8 ОРГАНИЗАЦИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВОВ

Одним из направлений финансового оздоровления предприятий АПК является организация сельскохозяйственных потребительских кооперативов. На пути организации сельскохозяйственных потребительских кооперативов приходится решать значительные организационно-экономические вопросы, ответы на которые будут даны в данном разделе учебного пособия.

Сельскохозяйственный потребительский кооператив – это некоммерческая организация, которая принадлежит производителям сельскохозяйственной продукции и управляется ими в соответствии с демократическими принципами. Сельскохозяйственный потребительский кооператив предоставляет своим членам услуги, которые необходимы им для своих хозяйств; не ставит целью получение собственной прибыли, а стремится увеличить прибыль своих членов. Исходя из этого можно сделать вывод, что сельскохозяйственный потребительский кооператив – это продолжение хозяйствования каждого из его членов: члены совместно выполняют в кооперативе ту работу, которую каждый из них не может выполнить самостоятельно. Члены кооператива одновременно являются и его клиентами и собственниками. Экономические взаимоотношения между членами не носят коммерческого характера.

Сельскохозяйственные потребительские кооперативы позволяют товаропроизводителю максимально использовать свои ресурсы и иметь дополнительную выгоду от совместно осуществляемых операций на разных стадиях процесса воспроизводства. Сельскохозяйственные потребительские кооперативы дают возможность выхода на разнообразные рынки минуя посреднические организации.

Организация и деятельность потребительских кооперативов в сельском хозяйстве определяются Федеральным законом от 8 декабря 1995 г. «О сельскохозяйственной кооперации».

Потребительские кооперативы в зависимости от вида их деятельности подразделяются на следующие виды:

- перерабатывающие сельскохозяйственные потребительские кооперативы, занимающиеся переработкой сельскохозяйственной продукции (производство мясных, рыбных и молочных продуктов, хлебобулочных изделий, овощных и плодово-ягодных продуктов, изделий и полуфабрикатов из льна и конопли, лесо- и пиломатериалов и других);

- сбытовые сельскохозяйственные потребительские кооперативы осуществляющие продажу продукции, а также ее хранение, сортировку, сушку, мойку, расфасовку, упаковку и транспортировку, заключают сделки, проводят изучение рынка сбыта, организуют рекламу указанной продукции и другое;

- обслуживающие: технические – ремонт текущий, капитальный и т. д.; технологические – внесение ядохимикатов, удобрений; посев и др.; транспортные; животноводческие; поливальные работы; ремонт поливальной техники; мелиоративные работы; сооружение прудов, водоемов; строительные; работы по телефонизации, газификации, электрификации; по ревизионной деятельности; научно-консультационные; информационные; юридические; маркетинговые; медицинские, санаторно - курортные услуги; обработка посевов самолетами и др. техникой;

- снабженческие сельскохозяйственные потребительские кооперативы образуются в целях закупки и продажи средств производства, удобрений, известковых материалов, кормов, нефтепродуктов, оборудования, запасных частей, пестицидов, гербицидов и других химикатов, а также в целях закупки любых других товаров, необходимых для производства сельскохозяйственной продукции; тестирования и контроля качества закупаемой продукции; поставки семян, молодняка скота и птицы; производства сырья и материалов и поставки их сельскохозяйственным товаропроизводителям; закупки и поставки сельскохозяйственным товаропроизводителям необходимых им потребительских товаров (продовольствия, одежды, топлива, медицинских и ветеринарных препаратов, книг и других);

- кредитные;

- страховые.

Потребительские кооперативы могут заниматься несколькими видами деятельности, т.е. быть многоотраслевыми, сочетая в себе снабженческие, сбытовые, закупочные, сервисные и иные хозяйственные операции.

Главная цель создания сельскохозяйственных потребительских кооперативов – повышение эффективности финансово - хозяйственной деятельности своих членов посредством предоставления им различного вида услуг. Прибыль должен получать не кооператив, а его члены в зависимости от участия в формировании объемов хозяйственной деятельности кооператива. В то же время сумма доходов, получаемых кооперативом, должна быть достаточной для покрытия расходов, связанных с организацией текущей

хозяйственной деятельности и решения перспективных проблем развития кооператива.

Создание сельскохозяйственных потребительских кооперативов необходимо товаропроизводителям при наличии следующих проблем:

- затруднения в получении качественного семенного материала (закупки крупных партий семян дешевле и заключение договоров с селекционными станциями или оптовыми продавцами легче осуществлять совместно);

- трудности в закупках удобрений и ядохимикатов, кормов, породного племенного скота, в том числе ввиду особых условий по партиям поставки;

- трудности в получении квалифицированных агрономических, ветеринарных и зоотехнических услуг;

- недостаток сельскохозяйственной техники; отсутствие какого-либо оборудования и нецелесообразность приобретения в частную собственность машин и оборудования, имеющих небольшой период эксплуатации в течение календарного года;

- необходимость ремонта сельскохозяйственных машин и оборудования;

- возможность ухудшения деятельности в непредвиденных случаях (например, болезни руководителя, необходимость его отсутствия на предприятии в период отпуска и др.);

- трудности в сбыте произведенной сельскохозяйственной продукции, в том числе обусловленные невозможностью проведения маркетинговых исследований;

- недостаток проблемы с хранением выращенной или произведенной продукции;

- необходимость формирования в короткий срок особых партий сельскохозяйственной продукции для продажи; в том числе больших объемов, подготовки, доработки, переработки и фасовки продукции;

- необходимость обмена опытом ведения хозяйства и другие.

Отличия потребительского кооператива от сельскохозяйственных коммерческих предприятий:

- во-первых, любая коммерческая организация создается для того, чтобы получать прибыль от его деятельности и распределить своим членам; цель же сельскохозяйственного потребительского кооператива – оказание своевременной и качественной услуги своим членам;

- во-вторых, потребительский кооператив создается на принципиально иной основе, чем коммерческая организация, которая обслуживает саму себя и защищается тем самым от услуг коммерческого посредника; цель же второго – оказание услуг в сельском хозяйстве с максимальной выгодой для своих членов;

- в-третьих, в управлении сельскохозяйственным кооперативом клиенты имеют право только на один голос независимо от размера вклада, тогда как в акционерном обществе размер и количество акций определяют степень участия в его жизни и, безусловно, в распределении его прибыли.

Очень часто потребительские кооперативы называют бесприбыльной организацией. Принцип бесприбыльности отражается в следующем: кооператив стремится минимизировать затраты, при заключении сделок кооператив учитывает условия конкуренции и ориентируется на рыночные цены, обеспечивающие возмещение расходов и дальнейшее нормальное функционирование. Бесприбыльность деятельности кооператива подразумевает работу только на окупаемости своих затрат.

Сельскохозяйственную потребительскую кооперацию следует отличать от потребительской кооперации в торговле, деятельность которой регулируется Федеральным законом о потребительской кооперации 1992 г. Последняя представляет собой совокупность добровольных обществ пайщиков и их объединений, действующих на основании уставов с целью удовлетворения своих потребностей в товарах и услугах за счет денежных и материальных взносов. Система потребительской кооперации сложилась в нашей стране давно, она состоит из потребительских обществ и их союзов, занимается осуществлением заготовкой продукции и реализацией ее в своих магазинах.

Членами потребительских кооперативов могут быть и юридические лица, признающие устав потребительского кооператива, участвующие в его хозяйственной деятельности и являющиеся сельскохозяйственными товаропроизводителями и (или) граждане, ведущие личное подсобное хозяйство, занимающиеся садоводством, огородничеством, животноводством и являющиеся членами или работниками сельскохозяйственных организаций и (или) крестьянских (фермерских) хозяйств.

Они могут быть членами нескольких потребительских кооперативов, если иное не предусмотрено уставами данных кооперативов.

Кооператив вправе внести в устав дополнительные сведения об условиях приема в члены кооператива, предусматривающие:

- обязательства пользоваться услугами потребительского кооператива в объемах, предусмотренных договорами;
- удаленность хозяйства лица, принимаемого в члены кооператива;
- требования к ассортименту и качеству продукции, производимой лицом, принимаемым в члены потребительского кооператива

Создание потребительских кооперативов возможно по следующим схемам.

1. Организация потребительского кооператива при реорганизации крупного сельскохозяйственного кооператива. Данная схема создания потребительского кооператива используется, когда имеется необходимость совместного использования производственной инфраструктуры реорганизуемого хозяйства. Членами кооператива становятся новые предприятия. Для образования паевого фонда все предприятия вносят одинаковую долю (100% делится на количество членов, таким образом, определяется размер взноса в процентах). Все получают равные права в пользовании услугами кооператива. За кооперативом сохраняется централизованное энергетическое и газовое снабжение, обслуживание водопровода, выполнение ветеринарных и агрохимических услуг для всех

предприятий. Кроме этого, удается решить проблему с кадрами, так как услугами специалистов кооператива могут в равной степени пользоваться все предприятия.

2. Организация сельскохозяйственными товаропроизводителями самостоятельного потребительского кооператива. Возможна организация в зависимости от расположения и имеющейся производственной инфраструктуры на базе одного из членов потребительского кооператива. Необходимое для деятельности имущество образуется за счет паевых взносов членов потребительского кооператива. Все члены получают права в пользовании услугами кооператива. Объем услуг определяется размером внесенного пая или же объем равный, но разница в размерах внесенного пая отражается в расчетных ценах. Для осуществления деятельности потребительского кооператива необходимо осуществить найм персонала. Возможно осуществление найма из числа работников предприятий - членов потребительского кооператива.

В деятельности кредитного кооператива нет необходимости в производственной инфраструктуре, поэтому его образование осуществить проще. Для осуществления управления кооперативом необходим минимум средств. При образовании кредитного кооператива паевой фонд необходим для выдачи займов членам кооператива. Сложностью в образовании кредитного кооператива является изыскание дополнительных средств для выдачи займов большего объема под меньший процент.

Варианты организации потребительских кооперативов зависят от экономико-географического положения коллективных сельскохозяйственных предприятий, крестьянских (фермерских) хозяйств и личных подсобных хозяйств, их удаленности от рынков сбыта, наличия в данном регионе перерабатывающих предприятий, развития дорожной сети. Если участники кооператива слишком удалены друг от друга, могут возникнуть организационные трудности, а, кроме того, они не будут вовлечены в процесс управления кооперативом. При образовании необходимо учитывать виды деятельности потребительских кооперативов. Кооператив обеспечивает своих членов всеми необходимыми услугами и, тем самым, способствует их эффективной работе. Если кооператив берет на себя функции маркетинга, снабжения, то его члены смогут сосредоточить свои усилия на производстве и сэкономить ресурсы. Создав кооператив, легче получить кредиты. Производители сельскохозяйственной продукции объединяются для усиления своих позиций на рынке, в переговорах с покупателями их продукции, поставщиками и т.д. Например, вместо того, чтобы каждому сельхозтоваропроизводителю договариваться с поставщиком техники - монополистом на рынке – об условиях поставок, конкурируя при этом друг с другом, гораздо выгоднее отстаивать свои интересы сообща. Кроме того, объединившись, легче построить перерабатывающий цех, завод. Такая кооперация выгодна производителю и защищает его на рынке.

Граждане и юридические лица в целях образования кооператива формируют инициативную группу (организационный комитет).

В обязанности инициативной группы (организационного комитета) входит:

1) определение вида потребительского кооператива, подготовка технико-экономического обоснования проекта производственно-экономической деятельности кооператива (бизнес-плана), включающего размер паевого фонда кооператива и источники его образования;

2) подготовка проекта устава кооператива; прием заявлений о вступлении в члены кооператива, в которых должно быть отражено согласие участвовать в производственной либо иной хозяйственной деятельности кооператива и соблюдать требования устава кооператива;

3) подготовка и проведение общего организационного собрания членов кооператива.

Виды деятельности будущего кооператива должны быть тщательно обсуждены на подготовительной стадии, даже если некоторые направления будут нуждаться в пересмотре с учетом дальнейшего опыта, который будет получен на первой стадии деятельности кооператива. Должны быть даны ответы на следующие вопросы: С какими видами продукции будет работать кооператив? Какие виды услуг он будет предоставлять.

Если кооператив только создан, он не должен заниматься слишком широким спектром деятельности: несмотря на то, что кооператив является «орудием» деятельности, участники проведут его «испытание»; если кооператив будет не в состоянии предложить услуги высшего качества, выполнение обязательств и мотивация участников могут быть значительно снижены. Один из способов предложить услуги высшего качества - на начальной стадии ограничить их количество.

Расчет паевого фонда определяется исходя из предоставляемых услуг, поскольку они будут определять нуждается ли кооператив в инвестициях и оборотном капитале.

Решение, касающееся видов услуг, которые будут предоставляться кооперативом его участникам, должно быть принято в свете финансовых ресурсов, которые наверняка будут получены: некоторые виды деятельности требуют значительных капиталовложений, в то время как другие едва ли требуют каких-либо средств (или получение средств может быть вопросом второстепенной важности). Важно подчеркнуть, что некоторые виды деятельности, не требующие больших капиталовложений, могут дать большой эффект для участников, а если сфокусировать внимание на деятельности, требующей значительных капиталовложений, это может задержать процесс создания кооператива.

Инициативная группа (организационный комитет) вправе установить размеры вступительных членских взносов в целях покрытия организационных расходов по образованию кооператива с отчетом об их использовании на общем собрании членов кооператива. Если паевые взносы в любом кооперативе обязательны, то вступительные взносы вводятся по усмотрению кооператива, причем единственное направление их использования - организационные расходы по образованию сельскохозяйственного кооператива.

Бизнес-план является внутренним документом кооператива и служит для уяснения самими его членами, какова будет имущественная основа их дальнейшего функционирования. Ни в какие государственные органы на утверждение или согласование он не представляется.

Срок подготовительной стадии зависит от конкретной ситуации и от темпов раздумий учредителей. Опыт показывает, что производителям необходимо около шести месяцев с момента их ознакомления с принципами кооператива. Как только принято решение о создании кооператива, учредительная стадия проекта должна заключать в себе следующие шаги: разработка устава, проведение учредительного Общего собрания и принятие устава, открытие временного банковского счета, сбор пакета документов для регистрации, выплата взносов, регистрация. Этот процесс занимает от двух до трех месяцев. До начала работы кооперативу необходимы трудовые и финансовые ресурсы. Персонал и директор должны быть подобраны очень тщательно. Финансовые средства зависят от масштабов проекта. Если не планируется никаких инвестиций, кооператив может сразу приступить к работе. Если кооператив должен запросить кредит, это может затянуться еще на шесть месяцев.

Процесс создания кооператива должен быть начат как можно раньше, чтобы кооператив был готов приступить к работе к началу основного сельскохозяйственного сезона: если кооператив начнет работу со снабженческой деятельности под яровые культуры, желательно начать процесс создания предшествующим летом; если же деятельность начинается с уборки урожая, подготовка должна быть проведена зимой.

Второй вариант предпочтительнее, поскольку дает много времени для работы над проектом в течение зимы.

Общее организационное собрание членов кооператива: принимает решение об учреждении кооператива; утверждает устав кооператива; избирает органы управления кооперативом (правление кооператива, наблюдательный совет); обсуждает условия хозяйственной деятельности.

Потребительский кооператив образуется тогда, когда в его состав входит не менее двух юридических лиц или не менее пяти граждан. При этом юридическое лицо, являющееся членом кооператива, имеет один голос при принятии решений общим собранием, если иное не предусмотрено уставом кооператива. При этом крестьянских (фермерских) хозяйств также должно быть не менее пяти, чтобы они смогли образовать потребительский кооператив.

Наименование потребительского кооператива должно содержать указание на основную цель его деятельности, а также слова «сельскохозяйственный потребительский кооператив».

Основным требованием членства является не трудовое участие, а участие в хозяйственной деятельности и потребление услуг данного кооператива. И размер паевых взносов в потребительских кооперативах пропорционален объему услуг, тогда как в производственном кооперативе он равен для всех.

Образовать сельскохозяйственный потребительский кооператив могут юридические лица любой организационно - правовой формы. Учредить такой

кооператив могут не только производственные, но и потребительские кооперативы, хотя они и не являются сельскохозяйственными товаропроизводителями. Таким образом, потребительские кооперативы формируют кооперативы последующих уровней, причем они могут, как совпадать по профилю деятельности с создавшими их кооперативами, так и быть совершенно иными (например, несколько сбытовых кооперативов создают кредитный). Их следует отличать от союзов (ассоциаций) кооперативов, также имеющих многоуровневую структуру: последние имеют права заниматься только деятельностью организационного, информационного характера.

Кооператив считается созданным с момента его государственной регистрации.

К заявлению о государственной регистрации прилагаются: протокол общего организационного собрания членов о создании кооператива, об утверждении его устава и о составе правления кооператива, подписанный председателем и секретарем данного собрания; устав кооператива, подписанный членами - участниками общего организационного собрания с указанием их фамилий, имен, отчеств, дат рождения, мест жительства, серий и номеров паспортов или заменяющих их документов.

Потребительский кооператив подлежит регистрации в порядке, установленном Федеральным законом от 8 августа 2001 г. «О регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».

В Уставе определяются цели кооператива, виды его деятельности, процедура принятия новых участников и голосования, права и обязанности участников, финансирование и т.д. Все эти вопросы являются стратегическими, поскольку непосредственно связаны с тем, как кооператив будет функционировать.

Следовательно, устав может быть разработан только после тщательного обсуждения, определения и одобрения всеми участниками целей, видов деятельности, методов функционирования и управления будущего кооператива.

В дальнейшем изменить устав будет непросто. Поэтому, в него не должны быть включены главы, которые позднее возможно подвергнутся пересмотру: подобные главы должны быть определены в правила внутреннего распорядка, положение о хозяйственной деятельности кооператива.

Устав должен включать:

- пункты, которые должны фигурировать в любом уставе, например, выборные органы и право голоса, компетенция Общего собрания и выборных органов, и т.д.

- основы кооператива, не подлежащие изменению, например, цели и общие принципы деятельности кооператива.

- пункты, которые должны учитываться партнерами кооператива, например, право принятия решения исполнительным директором.

Кроме этих данных по решению Общего собрания членов кооператива могут быть добавлены иные сведения. Например, объем работ (услуг),

предоставляемый не членам кооператива¹, условия распределения дохода, поступающего от этих работ (услуг); условия оплаты труда. Но могут быть приняты дополнительные локальные нормативные акты, регулирующие данные вопросы.

Копия устава кооператива выдается каждому его члену, либо находится в доступном для ознакомления с нею месте.

Устав обязателен не только для самого кооператива и его членов, но и для всех третьих лиц, вступающих с ним в гражданско-правовые и иные отношения.

Место нахождения кооператива, по общему правилу, определяется местом его государственной регистрации. Изменения в устав кооператива и дополнения к нему регистрируются в том же порядке, что и устав кооператива, с выдачей соответствующего документа.

Граждане и юридические лица могут быть членами нескольких потребительских кооперативов, если иное не предусмотрено уставами данных кооперативов, но не могут быть членами кооперативов одного вида.

Вступление в члены кооператива не является для юридического лица (сельскохозяйственной организации) ни реорганизацией, ни ликвидацией, т. е. и акционерное общество и сельскохозяйственный производственный кооператив могут быть членами сельскохозяйственного потребительского кооператива, не изменяя при этом ни своей организационно-правовой формы, ни структуры.

Перед членами ставится два условия: признание устава потребительского кооператива и использование услуг данного потребительского кооператива, участвуя тем самым в его хозяйственной деятельности.

Членство в сельскохозяйственном потребительском кооперативе предполагает участие в его хозяйственной деятельности. А это значит:

- для сбытовых кооперативов - передача продукции кооперативу на реализацию по доверенности;

- для перерабатывающих кооперативов - передача продукции кооперативу по доверенности на переработку и получение обратно продуктов переработки в полном объеме;

- для снабженческих кооперативов - приобретение материально-технических средств от имени члена кооператива;

- для обслуживающих кооперативов - оказание услуг по заказам членов кооператива по установленным ими ценам по доверенности.

В зависимости от юридического статуса сельскохозяйственного товаропроизводителя (гражданин, крестьянское (фермерское) хозяйство, товарищество, общество, кооператив) различается порядок приема в члены кооператива.

Граждане (физические лица) подают заявление о приеме в члены кооператива, в котором должно быть отражено согласие участвовать в

¹ Необходимо учитывать, что законодательством предусмотрено выполнение таких работ не более 50% от общего объема.

хозяйственной деятельности кооператива и соблюдать требования устава кооператива. От имени крестьянского (фермерского) хозяйства заявление подает его глава. Кроме этого, должны быть указаны объемы услуг, которые член кооператива обязуется выполнять с использованием имущества; в кредитных кооперативах оформляется договор временной финансовой помощи пайщику.

Для приема в члены кооператива юридического лица (товарищества, общества, кооператива, унитарного предприятия и т. д.) необходима выписка из протокола общего собрания этого юридического лица о принятии решения о вступлении в кооператив с указанием полномочного представителя в кооперативе от данного юридического лица. Представитель должен быть уполномочен надлежащим образом оформленной доверенностью, если он не является руководителем данной сельскохозяйственной организации. Доверенность может быть постоянной, временной либо разовой. Она выдается по решению органа управления юридического лица, должна быть подписана соответствующим органом юридического лица, иметь штамп и печать. Удостоверение доверенности нотариусом не требуется, но по просьбе кооператива и согласию сторон это может быть сделано.

Принятие нового члена в сельскохозяйственный кооператив происходит в два этапа: на первом - правление кооператива принимает решение о принятии, на втором - решение утверждается наблюдательным советом.

Для осуществления своей деятельности потребительские кооперативы вправе нанимать работников, в том числе и из числа своих членов, в этом случае на данного работника возлагаются двойные права и обязанности как на члена кооператива и как на работника.

Работником потребительского кооператива является лицо, которое привлекается по трудовому договору на работу по определенной специальности, квалификации или должности.

Работники кооператива — исполнительный директор, главный бухгалтер, водитель автомобиля и др. (по штатному расписанию).

Отношения между кооперативом и наемными работниками строятся на основе заключения трудовых договоров.

Трудовые отношения работников в кооперативе регулируются законодательством о труде Российской Федерации, законами и иными нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации.

Члены потребительского кооператива, выполняющие определенные виды работ для кооператива, вправе заключить с ним трудовой договор. Они сохраняют права членства в кооперативе, однако их права и обязанности как членов кооператива и трудовые права и обязанности с правовой точки зрения не пересекаются.

Соответственно трудовые отношения, возникающие у кооператива и его члена на основании трудового договора, регулируются трудовым законодательством, а отношения, связанные непосредственно с членством в кооперативе, - законодательством о кооперации.

Кооператив самостоятельно определяет форму и порядок оплаты труда не только своих членов, но и наемных работников. Основные положения, связанные с оплатой труда в кооперативе, закрепляются положением об оплате труда. Возможны различные варианты: процент от сделки, объема предоставляемых услуг; установленная сумма, которая ежегодно пересматривается; оплата по сдельным расценкам и т. д.

Размеры оплаты труда членов правления кооператива устанавливаются общим собранием членов кооператива в зависимости от объема производственной и иной хозяйственной деятельности кооператива, а также от объема выполняемой членами правления кооператива работы.

Управление кооперативом осуществляют общее собрание членов кооператива, председатель кооператива или правление кооператива и наблюдательный совет кооператива, создаваемый в потребительском кооперативе в обязательном порядке. В кредитном кооперативе обычно структура управления представлена как общее собрание членов, председатель кооператива, исполнительный директор. Полномочия, структура органов управления кооперативом, порядок избрания и отзыва членов правления кооператива и членов наблюдательного совета кооператива, а также порядок созыва и проведения общего собрания членов кооператива либо собрания уполномоченных устанавливается уставом кооператива.

Структура органов управления кооперативом, их состав и порядок функционирования должны обеспечить соблюдение демократических принципов, защиту интересов членов кооператива и в то же время создавать для исполнительных органов кооператива возможности своевременно и твердо принимать управленческие решения, руководствуясь интересами кооператива.

Высший орган управления - это общее собрание или собрание уполномоченных; без него невозможно функционирование кооператива, кооперативная демократия. Общее собрание членов кооператива является высшим органом управления кооперативом и полномочно решать любые вопросы, касающиеся деятельности кооператива, в том числе отменять или подтверждать решения правления кооператива и наблюдательного совета кооператива.

В кооперативах возможны следующие варианты создания исполнительных органов управления кооперативом: правление кооператива с равными полномочиями его членов, где председатель правления, по сути, выполняет лишь процедурные функции; наделение генеральными полномочиями отдельных членов правления, которые могут уполномочивать других членов правления на выполнение действий, предусмотренных доверенностью; наделение генеральными полномочиями одного из членов правления, избрав его председателем правления и кооператива.

Таким образом, в сельскохозяйственных кооперативах может избираться вместо правления председатель кооператива (что особенно актуально для мелких кооперативов, с численностью членов менее десяти). Он систематически отчитывается перед правлением.

В сельскохозяйственном кооперативе, кроме правления, может быть создана исполнительная дирекция, в функции которой входит наем работников и организация их труда. Исполнительная дирекция формируется уставом кооператива, но в отличие от правления кооператива – не обязательно из членов кооператива. Здесь главным требованием является наличие профессиональных качеств по управлению кооперативом.

Исполнительный директор отвечает за текущее управление деятельностью. Он выполняет решения правления и управляет кооперативом соответственно ориентирами и директивами, обозначенным правлением.

Функции контрольного органа в сельскохозяйственных кооперативах исполняет наблюдательный совет.

Число членов наблюдательного совета определяется уставом кооператива. Как правило, совет состоит из трех человек, избираемых общим собранием из числа членов кооператива, если уставом не предусмотрено иное, например, 5 человек.

Порядок принятия решений наблюдательным советом устанавливается уставом кооператива. Наблюдательный совет кооператива осуществляет контроль за деятельностью правления кооператива. Наблюдательный совет кооператива вправе потребовать от правления отчет о его деятельности, а также ознакомиться с документацией кооператива, проверить состояние кассы кооператива, наличие ценных бумаг, торговых документов, провести инвентаризацию и другое. Наблюдательный совет кооператива обязан проверять бухгалтерский баланс, годовой отчет, давать заключения по предложениям о распределении годовых доходов кооператива и о мерах по покрытию годового дефицита. О результатах проверки наблюдательный совет кооператива обязан доложить общему собранию членов кооператива до утверждения бухгалтерского баланса.

Наблюдательный совет кооператива дает заключения по заявлениям с просьбами о приеме в члены кооператива и о выходе из членов кооператива.

Наблюдательный совет имеет право созывать при необходимости общее собрание членов кооператива, например, если наблюдательный совет обнаружит серьезные упущения в деятельности исполнительного органа, требующие принятия незамедлительных мер, а также отстранить исполнительный орган от деятельности.

Председатель наблюдательного совета кооператива выполняет обязанности председателя при проведении заседаний, общих собраний членов кооператива, если иное не предусмотрено уставом кооператива.

Уставом кооператива могут быть предусмотрены и иные полномочия членов наблюдательного совета кооператива.

Для осуществления своей деятельности кооператив формирует необходимые основные и оборотные средства, составляющие имущество кооператива.

Источниками формирования имущества кооператива могут быть как собственные, так и заемные средства. Доля заемных средств в имуществе потребительского кооператива устанавливается его уставом. Собственные

средства кооператива как юридического лица может составить любое имущество, принадлежащее ему на праве собственности. Эти средства составляют основу хозяйственной деятельности кооператива.

Заемные средства кооператива могут быть представлены в виде: бюджетных ассигнований (например, для образования стартового капитала в кредитных кооперативах), кредитов банков, инвестиций и т. п.

Собственные средства кооператива формируются за счет вступительных, членских и целевых паевых взносов его членов; имущества, добровольно переданного потребителю кооперативу его членами; денежных и имущественных пожертвований, благотворительных взносов, грантов, бесплатной технической помощи юридических и физических лиц, в том числе и иностранных; других поступлений, не запрещенных законодательством.

Из имущества кооператива для осуществления хозяйственной деятельности формируются фонды. В обязательном порядке формируются паевой и резервный фонды. Резервный фонд должен составлять не менее 10 процентов от паевого фонда кооператива. Порядок формирования паевого и резервного фондов устанавливается уставом кооператива.

Итак, одним из основных источников финансирования хозяйственной деятельности кооператива являются паевые взносы его членов. Взносы, вносимые при создании кооператива или вступлении в него новых участников, должны быть: достаточно небольшими, чтобы участники могли внести их в срок; достаточно высокими, чтобы кооператив располагал средствами для своей деятельности, и чтобы участники действительно осознавали свои обязательства по отношению к кооперативу.

Размеры паевого фонда кооператива и обязательного пая устанавливаются на собрании членов кооператива.

Паевые взносы, вносимые членами кооператива в обязательном порядке: обязательные взносы для образования паевого фонда; текущие - на финансирование текущей деятельности на основе калькуляции затрат и объемов услуг; дополнительные - на покрытие убытков.

Размер текущих паев определяется пропорционально результатам деятельности членов кооператива. За основу могут быть приняты как натуральные показатели (объем того или иного вида продукции), так и стоимостные показатели (стоимость валовой продукции).

Созданный кооператив должен базироваться на четырех документах:

1) Федеральный Закон РФ «О сельскохозяйственной кооперации» и другие соответствующие законодательные акты, определяющие общие рамки, в которых действует кооператив.

2) Устав кооператива, не противоречащий правовым нормам, определяющий общий характер деятельности кооператива.

3) Правила внутривозможной деятельности кооператива, которые должны соответствовать уставу, подробно описывают права и обязанности членов кооператива, порядок действия органов управления.

4) Договора, которые кооператив заключает со своими членами, исполнительным персоналом и третьими лицами.

Механизм экономических взаимоотношений между кооперативом и его членами будет иметь свои особенности в зависимости от предмета деятельности, условий его функционирования и сложившейся производственно-экономической ситуации на территории, где он организован.

Механизм экономических взаимоотношений сельскохозяйственного потребительского кооператива с его членами отражается в уставе кооператива, во внутреннем регламенте или положении о хозяйственной деятельности, или в договорах.

В договоре могут быть предусмотрены условия об ответственности сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору.

Поскольку договорные отношения предусматривают добровольность и равноправие сторон, заключение данного договора не может стать одним из условий членства в кооперативе, а отказ от заключения - основанием для исключения из числа членов кооператива. Кооператив не может обязать своего члена заключить договор.

Кооператив может заключать с каждым своим членом-производителем продукции договора, в соответствии с которыми их продукция передается кооперативу по доверенности.

В кооперативе участники должны брать на себя обязательства по ведению деятельности в соответствии с четко определенными правилами:

- обязательства по поставкам (объемы, качество, стандарты, предельные сроки), если речь идет о сбытовой и перерабатывающей деятельности;
- обязательства по снабжению через кооператив;
- обязательства по использованию услуг кооператива, в частности, по совместному использованию техники.

Кооперативу необходимо устанавливать долгосрочные отношения. Таким образом, деятельность по выполнению обязательств необходимо рассчитывать на период в несколько лет.

В уставе может быть предусмотрено, что кооператив, кроме оказания услуг своим членам, имеет право заниматься оказывать услуги другим лицам. Тем не менее, решение о проведении операций с другими лицами увеличивает риск, который может навредить кооперативу в начале его деятельности. Должно быть указано ограничение объемов данных услуг (в соответствии с законодательством не более 50% от объема всех услуг, но рекомендуется, чтобы кооперативы работали исключительно с участниками, или же, чтобы доля объема деятельности с другими лицами не превышала 10%, что является общим правилом в зарубежной практике).

Например, в уставе сбытового кооператива будет указано, что он может заниматься реализацией фуражного зерна и продуктов его переработки, закупленного не у членов кооператива. Объем реализации должен составлять не более 45% объема всего фуражного зерна, проходящего через бухгалтерские счета кооператива. Доход, полученный от коммерческой деятельности, в соответствии с уставом кооператива распределяется по решению общего собрания членов кооператива (на формирование различных фондов и др.)

Фундаментом внутреннего организационно-экономического механизма работы кооператива являются сметы расходов административно-управленческого персонала, калькуляция стоимости работ и услуг; на их основе разрабатываются цены, тарифы и расценки на выполняемые работы потребительскими кооперативами. Все данные документы утверждаются исполнительным органом кооперативов. Предусматривается автоматическая индексация стоимости услуг кооператива в соответствии с уровнем инфляции.

Смета расходов кооперативов разрабатывается на основе штатного расписания и должностных окладов, размеров расходов на содержание основных средств, находящихся в распоряжении кооператива (амортизация, ремонт, топливо, энергия, водоснабжение), административно-управленческих расходов (почтовых, канцелярских и т. п. расходов), оплаты информационных услуг и т.п.

Калькуляция стоимости работ и услуг основывается на действующих технико-экономических нормах и нормативах, рекомендованных к применению органами государственного управления, а также уровне накладных расходов.

При этом калькуляция составляется только на стоимость работ (услуг) непосредственно выполняемых работниками потребительского кооператива. Стоимость сырья, других материально-технических ресурсов в затраты не включается, а оплачивается непосредственно заказчиком или ему предоставляются собственные материально-технические ресурсы (давальческое сырье).

При выполнении работ и услуг потребительскими кооперативами для сторонних юридических и физических лиц калькуляция затрат включает также плановые накопления на утвержденном правлением кооператива уровне.

Экономические взаимоотношения кооператива со своими членами зависят от формы, вида документа, который они заключают между собой.

Возможно заключение договора комиссии, договора по обмену паями, выдача членом кооператива доверенности на проведение ряда операций.

Согласно договору комиссии, кооператив обязуется по поручению своего члена (фермера) совершить несколько сделок от своего имени, но за счет члена кооператива. Преимуществом является четкое определение в одном договоре средств на покрытие затрат на выполнение той или иной сделки. Право собственности не переходит, но образуется налогооблагаемая база - комиссионное вознаграждение как разница в ценах или как % за услуги. Облагается налогами с льготами (в частности НДС, налог на зарплату наемного персонала).

При договоре по обмену паями продукция передается как паевой взнос. Выручка за реализацию оформляется как возврат пая. Право собственности на продукцию переходит. Пай не облагается налогами.

При заключении договора по обмену паями и выдаче доверенности принимается дополнительное соглашение по покрытию затрат кооператива на оказание услуг своим членам, в частности затрат по оплате труда наемного персонала. Деятельность кооператива не облагается налогами, за исключением налогов на зарплату наемного персонала.

9 ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

9.1 Сущность оценки стоимости предприятия

С развитием рыночных отношений в России появилась возможность вложить свои средства в бизнес, купить и продать его, то есть бизнес стал товаром и объектом оценки.

Процесс приватизации, возникновение фондового рынка, развитие системы страхования, переход коммерческих банков к выдаче кредитов под залог имущества формируют потребность в новой услуге – оценке стоимости предприятия (бизнеса), определение рыночной стоимости его капитала.

Потребность в определении рыночной стоимости предприятия не исчерпывается операциями купли – продажи. Возрастает потребность в оценке бизнеса предприятий при многочисленных и сложных вариантах реализации стоимости имущественных прав – акционировании, привлечении новых пайщиков и выпуске дополнительных акций, страховании имущества, получении кредита под залог имущества, исчислении налогов, использовании прав наследования.

Определение рыночной стоимости предприятия способствует его подготовке к борьбе за выживание на конкурентном рынке, дает реалистическое представление о потенциальных возможностях предприятия.

Процесс оценки бизнеса предприятия служит основанием для выработки его стратегии. Он выявляет альтернативные подходы и определяет, какой из них обеспечит компании максимальную эффективность и более высокую цену. С появлением в нашей стране независимых собственников предприятий и фирм, все острее становится потребность в определении рыночной стоимости их капитала. Однако практика показывает, что применяемые сейчас в нашей стране методы оценки предприятия по стоимости их имущества несовершенны, так как они фактически оценивают лишь затраты на создание собственности.

Государство, продавая экономические объекты по минимальным ценам, теряет право на присвоение будущих доходов, иногда теряют право на доходы и собственники предприятия, их работники. Инвестора интересуют будущие доходы, а не затраты на создание объекта. Поэтому для проведения оценки бизнеса предприятия требуется использование всего многостороннего комплекса подходов к ней: с точки зрения на создание предприятия, его будущей доходности и цен продажи капитала аналогичных предприятий на рынке. Поэтому выгоднее всего строить бизнес оценочной деятельности в совместном творчестве с финансовыми менеджерами, аудиторами, экономистами.

Независимая оценка является важным инструментом управления, повышения стоимости предприятия, один из показателей роста доходов его собственников и периодическое определение стоимости бизнеса можно использовать для оценки эффективности управления предприятием.

Результаты оценки бизнеса, получаемые на основе анализа внешней и внутренней информации, необходимы при выборе стратегии развития

предприятия, оценить будущие доходы предприятия, степень его устойчивости и ценность имиджа.

Законодательной и нормативной базой оценочной деятельности являются:

1. Федеральный закон №135-ФЗ от 29.07.1998 г. «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» с изменениями и дополнениями. Данный закон регулирует оценочную деятельность в Российской Федерации и определяет правовые основы её регулирования.

2. Стандарты оценки, обязательные к применению субъектами оценочной деятельности», принятые постановлением Правительства РФ №519 от 6 июля 2001 г. Использование стандартов оценки объясняется обязательностью их применения субъектами оценочной деятельности при определении вида стоимости объекта оценки, подходов к оценке и методов оценки, а также при проведении оценки.

Существуют следующие виды стоимости объекта оценки:

1. Рыночная стоимость объекта оценки - наиболее вероятная цена, по которой объект оценки может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства.

2. Стоимость объекта оценки с ограниченным рынком - стоимость объекта оценки, продажа которого на открытом рынке невозможна или требует дополнительных затрат по сравнению с затратами, необходимыми для продажи свободно обращающихся на рынке товаров.

3. Стоимость замещения объекта оценки - сумма затрат на создание объекта, аналогичного объекту оценки, в рыночных ценах, существующих на дату проведения оценки, с учетом износа объекта оценки.

4. Стоимость воспроизводства объекта оценки - сумма затрат в рыночных ценах, существующих на дату проведения оценки, на создание объекта, идентичного объекту оценки, с применением идентичных материалов и технологий, с учетом износа объекта оценки.

5. Стоимость объекта оценки при существующем использовании - стоимость объекта оценки, определяемая исходя из существующих условий и цели его использования.

6. Инвестиционная стоимость объекта оценки - стоимость объекта оценки, определяемая исходя из его доходности для конкретного лица при заданных инвестиционных целях.

7. Стоимость объекта оценки для целей налогообложения - стоимость объекта оценки, определяемая для исчисления налоговой базы и рассчитываемая в соответствии с положениями нормативных правовых актов (в том числе инвентаризационная стоимость).

8. Ликвидационная стоимость объекта оценки - стоимость объекта оценки в случае, если объект оценки должен быть отчужден в срок меньше обычного срока экспозиции аналогичных объектов.

9. Утилизационная стоимость объекта оценки - стоимость объекта оценки, равная рыночной стоимости материалов, которые он в себя включает, с учетом затрат на утилизацию объекта оценки.

10. Специальная стоимость объекта оценки - стоимость, для определения которой в договоре об оценке или нормативном правовом акте оговариваются условия, не включенные в понятие рыночной или иной стоимости, указанной в настоящих стандартах оценки.

Подходы к оценке:

затратный подход - совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении затрат, необходимых для восстановления либо замещения объекта оценки, с учетом его износа;

сравнительный подход - совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на сравнении объекта оценки с аналогичными объектами, в отношении которых имеется информация о ценах сделок с ними;

доходный подход - совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении ожидаемых доходов от объекта оценки.

9.2 Оценка стоимости предприятия на основе затратного подхода

Затратный подход основывается на принципе замещения: актив стоит не больше, чем составили бы затраты на замещение всех его составных частей.

Применение затратного подхода в оценке бизнеса наиболее обосновано в следующих случаях:

- оценка предприятия в целом;
- оценка контрольного пакета акций предприятия, обладающего значительными материальными активами;
- оценка новых предприятий, когда отсутствуют ретроспективные данные о прибылях;
- оценка предприятий, когда имеются затруднения с обоснованным прогнозированием величины будущих прибылей или денежных потоков;
- отсутствие рыночной информации о предприятиях – аналогах;
- ликвидация предприятия (метод ликвидационной стоимости).

Метод чистых активов является косвенным методом определения стоимости коммерческого предприятия. Полученная таким образом стоимость действующего предприятия не всегда объективно отражает его действительную стоимость, но из-за дефицита рыночной информации этот метод является одним из основных и базовых для выяснения стоимости бизнеса в России.

Затратный (имущественный) подход в оценке бизнеса рассматривает стоимость предприятия с точки зрения понесенных издержек. Балансовая стоимость активов и обязательств предприятия вследствие инфляции, изменений конъюнктуры рынка, используемых методов учета, как правило, не соответствует рыночной стоимости. В следствии встает задача проведения корректировки баланса предприятия. Для осуществления этого предварительно проводится оценка обоснованной рыночной стоимости каждого актива баланса в отдельности, затем определяется текущая стоимость обязательств и из

обоснованной рыночной стоимости суммы активов предприятия вычитается текущая стоимость всех его обязательств.

Результат показывает оценочную стоимость собственного капитала предприятия.

Базовой формулой в затратном подходе является:

$$\text{Собственный капитал} = \text{Активы} - \text{Обязательства.}$$

Данный подход представлен двумя основными методами:

- методом стоимости чистых активов;
- методом ликвидационной стоимости.

Метод стоимости чистых активов не требует идентификации аналогов, а основывается только на данных оцениваемой фирмы. В этом его преимущество (простота, относительно невысокая трудоемкость, отсутствие ограничений), но одновременно и недостатки (затратный подход к оценке). Бизнес покупается ради будущих доходов, а не прошлых затрат. Суть метода в том, что определяется рыночная стоимость активов путем коррекции данных баланса, из которой вычитается рыночная стоимость обязательств. В модификации метода к рыночной стоимости активов добавляется гудвилл (положительная репутация предприятия). При этом требуется внешняя информация - средняя по отрасли рентабельность собственного капитала.

Расчет методом стоимости чистых активов включает несколько этапов.

1. Изучаются отчетный баланс и другая финансовая документация фирмы. Если финансовая документация не подтверждена аудитором, оценщик вправе сделать это сам или пригласить независимого аудитора. В баланс вносятся поправки. Составляется уточненный баланс.

2. Составляется так называемый экономический баланс. Экономический баланс отличается от бухгалтерского тем, что элементы актива и пассива пересчитываются по рыночным ценам.

Нематериальные активы значатся в активе баланса по цене приобретения за вычетом износа (начисленной амортизации). В процессе составления экономического баланса определенная часть нематериальных активов может быть признана утратившими свою стоимость. По другим определяется оставшийся срок жизни (контрактная жизнь - время, остающееся до окончания договора; экономическая жизнь - потеря стоимости актива вследствие изменения конъюнктуры рынка).

Оценка рыночной стоимости материальных активов производится методами оценки недвижимости, оборудования и других основных активов. Используются главным образом рыночный и затратный подход. Наиболее распространенным стандартом стоимости является стоимость замещения, учитывающая физическое, функциональное, техническое и экономическое устаревание.

Товарно-материальные запасы анализируются по результатам инвентаризации. Устаревшие неликвидные запасы списываются по ценам возможной реализации за вычетом издержек реализации, включая доходы посредников.

Расходы будущих периодов, если существует связанная с ними выгода, оцениваются по номинальной стоимости.

Дебиторская задолженность анализируется с точки зрения вероятности и сроков ее получения. Безнадежная задолженность списывается. Если по части дебиторской задолженности срок получения составляет несколько месяцев, то в экономическом балансе следует привести (дисконтировать) ее сумму к моменту оценки бизнеса (определить текущую стоимость дебиторской задолженности). Аналогично дебиторской задолженности корректируется кредиторская задолженность.

Финансовые активы переоцениваются по курсам, действующим на момент оценки бизнеса. Если в состав финансовых активов оцениваемой компании входят акции (доли) других предприятий, не котирующиеся на бирже или на внебиржевом рынке, то оценщику следует оценить их стоимость одним из известных и описанных выше методов.

По методу избыточной прибыли выделяется и оценивается гудвилл.

Экономический баланс формируется путем изменения стоимости собственного капитала.

3. На основе экономического баланса определяется стоимость активов и стоимость обязательств.

4. Стоимость предприятия равна экономической стоимости активов минус экономическая стоимость обязательств.

Метод ликвидационной стоимости основан на определении разности между стоимостью имущества, которую собственник предприятия может получить при ликвидации предприятия и раздельной продаже его активов на рынке, и издержками на ликвидацию.

Методика расчета ликвидационной стоимости (стоимости неработающего предприятия) основана на оценке рыночной стоимости активов и обязательств. Отличия от метода стоимости чистых активов определяются различиями в состоянии предприятий.

При расчетах ликвидационной стоимости исключается гудвилл. Стоимость других нематериальных активов зачастую также оказывается равной нулю, так как покупатели могут отсутствовать.

Главное отличие состоит в том, что для ликвидации (продажи) активов предприятие вынуждено платить комиссионные посредникам, нести расходы на демонтаж и снижать цену ниже рыночной стоимости для обеспечения ликвидности. Из стоимости проданных активов (конкурсной массы) вычитается стоимость обязательств, издержки предприятия (в том числе на содержание управленческого персонала и некоторые другие элементы постоянных издержек), комиссионные посредникам, налоги на продажу имущества. Все доходы и издержки должны быть определены на момент оценки (дисконтированы).

Оценка ликвидационной стоимости производится в следующих случаях:

- прибыль предприятия от производственной деятельности невелика по сравнению со стоимостью его чистых активов;

- предприятие убыточное, и стоимость компании при ликвидации может быть выше, чем при продолжении деятельности;
- принято решение о ликвидации предприятия;
- предприятие находится в стадии банкротства;
- требуется основа для принятия управленческих решений при финансировании предприятия должника, финансирование реорганизации предприятия, при осуществляемой без судебного разбирательства санации предприятия, при выработке плана погашения долгов предприятия-должника, оказавшегося под угрозой банкротства, при выявлении и обосновании возможности выделения отдельных производственных мощностей предприятия в экономически самостоятельные организации и др.

9.3 Оценка стоимости предприятия на основе сравнительного подхода

При реализации сравнительного подхода изучают соответствующий сегмент рынка и выбирают конкурирующие с оцениваемым предприятием объекты, проводится соответствующая корректировка данных для последующего сравнения.

Данный метод основан на принципе замещения - покупатель не купит объект недвижимости, если его стоимость превышает затраты на приобретение на рынке схожего объекта, обладающего такой же полезностью. В основу приведения поправок положен принцип вклада.

Сравнительный подход в основном используется там, где имеется достаточная база данных о сделках купли-продажи.

Основные преимущества сравнительного подхода:

- если есть достаточная информация об аналогах, получаются точные результаты;
- подход отражает рынок, учитывая реальное соотношение спроса и предложения на подобные объекты, так как основан на сравнении оцениваемого предприятия с аналогами, уже купленными недавно или акции которых свободно обращаются на финансовых рынках;
- в цене предприятия отражаются результаты его производственно-хозяйственной деятельности.

Недостатки сравнительного подхода:

- базируется только на ретроспективной информации, практически не учитывает перспективы развития предприятия;
- сложно, а иногда невозможно собрать информацию об аналогах (из-за недостаточного развития фондового рынка многие акционерные общества не дают свои котировки на фондовый рынок, а закрытые акционерные общества, которых очень много, не раскрывают финансовую информацию);
- требуется вносить существенные корректировки из-за сильных различий предприятий между собой (различаются оборудование, ассортимент, стратегии развития, качество управления и т.д.).

Таким образом, возможность применения сравнительного подхода зависит от наличия активного финансового рынка, доступности финансовой информации и наличия служб, накапливающих ценовую и финансовую информацию.

Сравнительный (рыночный) подход включает в себя три основных метода: метод рынка капитала, метод сделок и метод отраслевых коэффициентов.

Отбор компаний для сравнения производят по таким критериям, как: принадлежность к той или иной отрасли, региону; вид выпускаемой продукции или услуг; диверсификация продукции или услуг; стадия жизненного цикла, на которой находится компания; размеры компаний, стратегия их деятельности, финансовые характеристики.

Суть метода отраслевых коэффициентов заключается в том, что на основе анализа практики продаж бизнеса в той или иной отрасли выводится определенная зависимость между ценой продажи и каким-то показателем. Этот метод в основном используется для оценки малых компаний и имеет вспомогательный характер. В результате обобщения были разработаны коэффициенты определения стоимости оцениваемого предприятия.

Опыт западных оценочных фирм свидетельствует:

- рекламные агентства и бухгалтерские фирмы продаются соответственно за 0,7 и 0,5 от годовой выручки;
- рестораны и туристические агентства - соответственно 0,25-0,5 и 0,04-0,1 от валовой выручки;
- заправокные станции - 1,2-2,0 от месячной выручки;
- предприятия розничной торговли - 0,75-1,5 от суммы чистый доход + оборудование + запасы;
- машиностроительные предприятия - 1,5-2,5 от суммы чистый доход + запасы.

В отечественной практике этот метод пока не получил достаточного распространения в связи с отсутствием необходимой информации, требующей длительного периода наблюдения. Рынок готового бизнеса в России только развивается, информация о реальных сделках часто недоступна.

В России для оценки предприятий обычно используется два метода сравнительного подхода: рынка капитала и сделок. Метод рынка капитала - основан на сравнении цен на единичную акцию акционерного общества. Метод сделок основан на прямом сравнении оцениваемого предприятия с аналогичными, в отношении которых известна цена контрольного пакета или предприятия целиком.

Этапы процесса оценки методами рынка капитала и сделок совпадают.

1. Изучение рынка и поиск аналогичных предприятий, в отношении которых имеется информация о ценах сделок или котировках акций.
2. Финансовый анализ и повышение уровня сопоставимости информации.
3. Расчет оценочных мультипликаторов.
4. Применение мультипликаторов оцениваемого предприятия.
5. Выбор величины стоимости оцениваемого предприятия.

6. Внесение итоговых поправок на степень контроля.

Наряду с совпадением этапов оценки, методы рынка капитала и сделок имеют различия в типах исходной информации, времени анализируемых сделок, учете элементов контроля, результатах оценки.

Важную роль играет подбор предприятий-аналогов для сравнения.

При отборе предприятий-аналогов учитываются следующие признаки сопоставимости:

- тождество производимой продукции;
- тождество объема и качества производимой продукции;
- идентичность изучаемых периодов;
- тождество стадий развития предприятий (например, стадии роста или упадка) и размеров производственной мощности;
- сопоставимость стратегии развития предприятий;
- равная степень учета климатических и территориальных различий и особенностей;
- сопоставимость финансовых характеристик предприятий.

Важная составляющая часть оценки по данному методу - анализ финансового положения предприятий и сопоставление. Система аналитических показателей и критериев сравнения, используемых при анализе финансового положения предприятия, так же как и методология оценки стоимости предприятия в целом, зависит от целей и функций оценки.

При составлении финансового отчета предприятия, как правило, исходят из основных принципов ведения бухгалтерского учета, установленных «Положением о бухгалтерском учете и отчетности в РФ». Однако общие правила и принципы конкретизируются исходя из условий и особенностей деятельности на каждом предприятии, что находит отражение в собственной учетной политике предприятия. Определенная степень свободы предприятия в формировании учетной политики отражается на величине отчетных показателей. Например, по-разному реализуются в практике конкретного предприятия основные приемы и методы бухгалтерского учета: оценка материалов и запасов производится либо по средней себестоимости, либо методом LIFO, либо FIFO; стоимость основных средств погашается либо по стандартным нормам амортизационных отчислений, либо ускоренным способом; прибыль от реализации продукции признается либо по мере отгрузки, либо по мере оплаты.

В зависимости от принятых методов бухгалтерского учета будут различаться не только величина прибыли, но и стоимость отдельных активов, а это, в свою очередь, отражается на величине отдельных статей балансового отчета. Поэтому при сравнительном анализе балансовых отчетов предприятий-аналогов и оцениваемого предприятия рекомендуется учитывать различия в применяемых методах бухгалтерского учета и вносить поправки в соответствующие статьи балансового отчета.

Процесс отбора сопоставимых компаний осуществляется в 3 этапа.

На первом этапе составляется список потенциально сопоставимых компаний. Поиск таких компаний начинается с определения основных

конкурентов, просмотра списка слившихся и приобретенных компаний за последний год. Критерии сопоставимости достаточно условны и обычно ограничиваются сходством отрасли, производимой продукции, ее ассортимента и объемов производства.

Сравнительный подход оценки предприятия использует все традиционные приемы и методы финансового анализа.

Определение рыночной стоимости собственного капитала предприятия сравнительным методом основано на использовании ценовых мультипликаторов.

Ценовой мультипликатор - это коэффициент, показывающий соотношение между рыночной ценой предприятия или акции и финансовой базой. Финансовая база оценочного мультипликатора является, по сути, измерителем, отражающим финансовые результаты деятельности предприятия, к которым можно отнести не только прибыль, но и денежный поток, дивидендные выплаты, выручку от реализации и некоторые другие.

Для расчета мультипликатора необходимо:

- определить цену акции по всем компаниям, выбранным в качестве аналога; это даст значение числителя в формуле;
- вычислить финансовую базу (прибыль, выручку от реализации, стоимость чистых активов и т.д.) либо за определенный период, либо по состоянию на дату оценки; это даст величину знаменателя.

Цена акции берется на последнюю дату, предшествующую дате оценки, либо она представляет среднее значение между максимальной и минимальной величинами цены за последний месяц.

В качестве финансовой базы должен выступать показатель финансовых результатов либо за последний отчетный год, либо за последние 12 месяцев, либо средняя величина за несколько лет, предшествующих дате оценки.

Существует много оценочных мультипликаторов, применяемых при оценке стоимости бизнеса. Их можно разделить на два типа: интервальные и моментные.

К интервальным мультипликаторам относятся: цена/прибыль; цена/денежный поток, цена/дивидендные выплаты; цена/выручка от реализации.

К моментным мультипликаторам относятся: цена/балансовая стоимость активов; цена/чистая стоимость активов.

Выбор мультипликаторов зависит конкретной ситуации, например:

- P/R — цена / валовые доходы (применяется, когда оцениваемая и сопоставимые компании имеют сходные операционные расходы - сфера услуг);
- P/EVT — цена / прибыль до налогообложения (более предпочтителен для сопоставления компаний, имеющих различные налоговые условия);
- P/E — цена / чистая прибыль (особенно уместен, когда прибыль относительно высока и отражает реальное экономическое состояние компании);
- P/CF — цена / денежный поток (уместен, когда компания имеет относительно низкий доход, сравниваемый с амортизацией);
- P/BV — цена / балансовая стоимость собственного капитала (наиболее

применим к компаниям, имеющим на балансе значительные величины активов, и когда имеется устойчивая связь между показателем балансовой стоимости и генерируемым компанией доходом).

Мультипликаторы цена / прибыль и цена / денежный поток наиболее распространены для определения цены, так как информация о прибыли оцениваемой компании и предприятий-аналогов является наиболее доступной.

При оценке стоимости бизнеса для получения более объективных данных рекомендуется применять несколько мультипликаторов одновременно.

Заключительный этап оценки бизнеса сравнительным подходом – сведение воедино полученных результатов. Использование различных мультипликаторов (после всех необходимых корректировок) дает различные варианты стоимости предприятия. Выбор окончательного результата основан на придании процентного веса каждому подходу. Если активы предприятия незначительны по сравнению с получаемой прибылью, следует полагаться на мультипликатор цена/прибыль (денежный поток), если же прибыль практически отсутствует, то целесообразно основываться на мультипликаторе цена/стоимость активов.

9.4 Оценка стоимости предприятия на основе доходного подхода

Доходный подход – это совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении ожидаемых доходов от объекта оценки.

Доходный подход считается наиболее приемлемым с точки зрения инвестиционных мотивов, поскольку любой инвестор, вкладывающий деньги в действующее предприятие, в конечном счете покупает не набор активов, состоящий из зданий, сооружений, машин и оборудования, нематериальных ценностей и т.д., а поток будущих доходов, позволяющий ему окупить вложенные средства, получить прибыль и повысить свое благосостояние. С этой точки зрения все предприятия, к каким бы отраслям экономики они не принадлежали, производят всего один вид товарной продукции – деньги.

Целесообразность применения доходного подхода определяется тем, что суммирование рыночных стоимостей активов предприятия не позволяет отразить реальную стоимость предприятия, так как не учитывает взаимодействие этих активов и экономическое окружение бизнеса.

Доходный подход предусматривает установление стоимости бизнеса (предприятия), актива или доли (вклада) в собственном капитале, в том числе уставном, или ценной бумаги путем расчета приведенных к дате оценки ожидаемых доходов.

Преимущества доходного подхода:

- учитывается доходность предприятия, что отражает основную цель его функционирования – получение дохода собственником;
- применение подхода необходимо при принятии решений о финансировании, анализе целесообразности инвестирования, при обосновании решений о купле – продаже предприятия;

- подход учитывает перспективы развития предприятия.

Основные недостатки доходного подхода:

- прогнозирование долговременного потока дохода затруднено сложившейся недостаточно устойчивой экономической ситуацией в России, из-за чего вероятность неточности прогноза увеличивается пропорционально долгосрочности прогнозного периода;

- сложность расчета ставок капитализации и дисконтирования;

- в процессе прогнозирования денежных потоков или ставок дисконтирования устанавливаются различные предположения и ограничения, носящие условный характер;

- влияние факторов риска на прогнозируемый период;

- многие предприятия не показывают в отчетности реальный доход, на анализе которого базируется доходный подход, или же показывают убытки.

Методы доходного подхода к оценке бизнеса основаны на определении текущей стоимости будущих доходов. Основными методами являются:

- метод дисконтирования денежных потоков;

- метод капитализации дохода.

Метод дисконтированных денежных потоков наиболее применим для оценки предприятий, денежные потоки которых нестабильны.

Это метод определения капитализированной стоимости доходов, при котором последовательно каждый доход или группа доходов со своими ставками дисконтирования приводятся к величине, равной сумме их текущих стоимостей. Таким образом, данный метод можно еще назвать методом последовательного дисконтирования.

Расчеты проводятся по формуле:

$$PV = \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+R)^i} + \frac{FV}{(1+R)^n}, \quad (9.1)$$

где PV - текущая стоимость,

CF_i - доход i -го периода,

FV - реверсия,

R - ставка дисконтирования

В соответствии с этим методом при определении стоимости предприятия оценщик должен решить две задачи: проанализировать и спрогнозировать будущие потоки денежных доходов с точки зрения их структуры, величины, времени и частоты их поступлений и определить ставки, по которым их необходимо дисконтировать.

Метод дисконтированных денежных потоков используется если:

- ожидается, что будущие уровни денежных потоков будут существенно отличаться от текущих;

- можно обоснованно оценить будущие денежные потоки с недвижимости;

- объект строится или только что построен;

- предприятие представляет собой крупный многофункциональный коммерческий объект;

- потоки доходов и расходов имеют сезонный характер.

С теоретической точки зрения метод дисконтирования денежных доходов самый лучший, однако, он весьма трудоемок. Есть оценки, которые в принципе невозможно осуществлять без использования этого метода — это разработка и оценка инвестиционных проектов.

Основные этапы оценки предприятия методом дисконтированных денежных потоков:

1. Выбор модели денежного потока.
2. Определение длительности прогнозного периода.
3. Ретроспективный анализ и прогноз валовой выручки от реализации.
4. Анализ и прогноз расходов.
5. Анализ и прогноз инвестиций.
6. Расчет величины денежного потока для каждого года прогнозного периода.
7. Определение ставки дисконта.
8. Расчет величины стоимости в постпрогнозный период.
9. Расчет текущих стоимостей будущих денежных потоков и стоимости в постпрогнозный период.
10. Внесение итоговых поправок.

Ставка дисконта - это процентная ставка, используемая для пересчета будущих потоков доходов в единую величину текущей (сегодняшней) стоимости, являющуюся базой для определения рыночной стоимости бизнеса. В экономическом смысле в роли ставки дисконта выступает требуемая инвесторами ставка дохода на вложенный капитал в сопоставимые по уровню риска объекты инвестирования или это требуемая ставка дохода по имеющимся альтернативным вариантам инвестиций с сопоставимым уровнем риска на дату оценки.

Ставка дисконта или стоимость привлечения капитала должна рассчитываться с учетом трех факторов: 1) наличие у многих предприятий различных источников привлекаемого капитала, которые требуют разных уровней компенсации; 2) необходимость учета для инвесторов стоимости денег во времени; 3) фактор риска или степень вероятности получения ожидаемых в будущем доходов.

Существуют различные методики определения ставки дисконта, наиболее распространенными из которых являются: для денежного потока для собственного капитала: модель оценки капитальных активов (CAPM — Capital Asset Pricing Model) и метод кумулятивного построения; для денежного потока для всего инвестированного капитала: модель средневзвешенной стоимости капитала (WACC - Weighted Average Cost of Capital).

Расчет ставки дисконта зависит от того, какой тип денежного потока используется для оценки в качестве базы. Для денежного потока для собственного капитала применяется ставка дисконта, равная требуемой собственником ставке отдачи на вложенный капитал; для денежного потока для всего инвестированного капитала применяется ставка дисконта, равная сумме взвешенных ставок отдачи на собственный капитал и заемные средства (ставка

отдачи на заемные средства является процентной ставкой банка по кредитам), где в качестве весов выступают доли заемных и собственных средств в структуре капитала. Такая ставка дисконта называется средневзвешенной стоимостью капитала и рассчитывается по формуле:

$$WACC = R_d(1-t_c)W_d + R_pW_p + R_sW_s, \quad (9.2)$$

где R_{d_s} - стоимость привлечения заемного капитала; t_c - ставка налога прибыль предприятия; R_p - стоимость привлечения акционерного капитала (привилегированные акции); R_s - стоимость привлечения акционерного капитала (обыкновенные акции); W_d - доля заемного капитала в структуре капитала предприятия; W_p - доля привилегированных акций в структуре капитала предприятия; W_s - доля обыкновенных акций в структуре капитала предприятия.

В соответствии с моделью оценки капитальных активов — CAPM -ставка дисконта находится по формуле:

$$R = R_f + \beta(R_m + R_f) + S_1 + S_2 + C, \quad (9.3)$$

где R - требуемая инвестором ставка дохода (на собственный капитал); R_f - безрисковая ставка дохода; β - бета-коэффициент (является мерой систематического риска, связанного с макроэкономическими и политическими процессами, происходящими в стране); R_m - общая доходность рынка в целом (среднерыночного портфеля ценных бумаг); S_1 - премия для малых предприятий; S_2 — премия за риск, характерный для отдельной компании; C — страновой риск.

Модель CAPM основана на анализе массивов информации фондового рынка, конкретно — изменений доходности свободно обращающихся акций.

В качестве безрисковой ставки дохода в мировой практике используется обычно ставка дохода по долгосрочным государственным долговым обязательствам (облигациям или векселям); считается, что государство является самым надежным гарантом по своим обязательствам (вероятность его банкротства практически исключается).

Однако, как показывает практика, в условиях России государственные ценные бумаги не воспринимаются как безрисковые. Для определения ставки дисконта в качестве безрисковой может быть принята ставка по вложениям, характеризующимся наименьшим уровнем риска (ставка по валютным депозитам в Сбербанке или других наиболее надежных банках).

В отличие от метода дисконтированных денежных потоков метод капитализации не требует прогноза денежных доходов, а основывается на ретроспективных данных. В этом его преимущества (простота, исключение ошибок расчета) и недостатки (денежный поток в перспективе может существенно отличаться от ретроспективного).

Данный метод заключается в расчете текущей стоимости будущих доходов, полученных от использования объекта с помощью коэффициента капитализации:

$$V = \frac{I}{R}, \quad (9.4)$$

где V -стоимость; I - периодический доход; R - коэффициент капитализации.

Метод прямой капитализации применяется в тех случаях, когда имеется достаточное количество данных для оценки дохода, доход с недвижимости является стабильным или, по крайней мере, ожидается, что текущие денежные доходы приблизительно будут равны будущим или темпы их роста умеренны.

Основное преимущество этого метода - простота расчетов. Другое преимущество состоит в том, что метод прямой капитализации так или иначе непосредственно отражает рыночную конъюнктуру.

Практическое применение метода капитализации предусматривает следующие основные этапы:

1. Анализ финансовой отчетности, ее нормализация и трансформация (при необходимости).
2. Выбор величины прибыли, которая будет капитализирована.
3. Расчет адекватной ставки капитализации.
4. Определение предварительной величины стоимости.
5. Проведение поправок на наличие нефункционирующих активов (если таковые имеются).
6. Проведение поправок на контрольный или неконтрольный характер оцениваемой доли, а также на недостаток ликвидности (если они необходимы).

В качестве капитализируемой величины прибыли может выступать либо чистая прибыль после уплаты налогов, либо прибыль до уплаты налогов, либо величина денежного потока.

В большинстве случаев на практике в качестве капитализируемой величины выбирается прибыль последнего отчетного года.

Ставка капитализации - это делитель, который применяется для преобразования величины прибыли или денежного потока за один период времени в показатель стоимости.

9.5 Подходы к оценке недвижимости

Рыночная стоимость объектов недвижимости рассчитывается с учетом стоимости земельного участка.

Как правило, при оценке рыночной стоимости земельных участков используются метод сравнения продаж, метод выделения, метод распределения, метод капитализации земельной ренты, метод остатка, метод предполагаемого использования.

В зависимости от способа воспроизведения зданий и сооружений, стоимость может определяется двумя методами: по методу замещения (стоимость замещения) либо по методу восстановления (восстановительная стоимость).

Расчеты по затратному подходу проводят в следующем порядке:

1. Определение полной стоимости воспроизводства (замещения) здания (сооружения);

2. Определение стоимостной величины износов: физического, функционального, внешней среды;

3. Корректировка полной стоимости воспроизводства (замещения) на величину износов.

При отсутствии у заказчика проектно-сметной документации определение стоимости воспроизводства (замещения) оцениваемого здания (сооружения) производится с использованием сборников «Укрупненных показателей восстановительной стоимости зданий и сооружений для переоценки основных фондов». При этом расчеты полной стоимости воспроизводства производятся в следующем порядке:

1. Определение полной стоимости воспроизводства объекта – аналога на измеритель в базисном уровне цен (Ст) непосредственно по таблице УПВС.

2. Корректировка полной стоимости воспроизводства на измеритель в базисном уровне цен при отличии объекта – аналога от объекта оценки.

Этот этап выполняется в соответствии с указаниями Общей части УПВС и технической части сборника.

$$C_{69}^{npus} = C_m \times \prod_{i=1}^n Knp_i, \quad (9.5)$$

где C_{69}^{npus} – полная стоимость воспроизводства на измеритель с учетом поправок;

C_m – полная стоимость воспроизводства измерителя в базисном уровне цен

Knp_i – поправочные коэффициенты на следующие факторы:

- месторасположение объекта оценки;
- отличия по типам основных несущих конструкций;
- расхождение технических характеристик прочих конструктивных элементов здания (сооружения)

3. Определение полной стоимости воспроизводства (замещения) оцениваемого здания (сооружения) в базисном уровне цен

$$C_{69} = C_{69}^{npus} \times V(S,L), \quad (9.6)$$

где C_{69} – полная стоимость воспроизводства (замещения) оцениваемого здания (сооружения) в ценах 1969 г., руб.;

$V(S,L)$ – строительный объем (общая площадь, длина) здания (сооружения), куб.м. (кв.м., п.м.).

4. Пересчет полной стоимости воспроизводства (замещения) оцениваемого здания (сооружения) в текущий уровень цен.

$$C_n = C_{69} \times I_m, \quad (9.7)$$

где C_n – полная стоимость воспроизводства (замещения) оцениваемого здания (сооружения) в текущих ценах на дату оценки;

I_m – индекс изменения цен на строительно-монтажные работы из базовых цен 1969 г. в текущие цены 2008 г.

Расчет индекса:

$$I_m = K_{84} \times K_m \times K_u \times K_{nn}, \quad (9.8)$$

где K_{84} – индекс перехода из сметных цен 1969 г. в сметные цены 1984 г.

K_m – индекс перехода из сметных цен 1984 г. в сметные цены на дату оценки согласно данным журнала «Ко-Инвест».

K_u – коэффициент, учитывающий инфляцию в строительстве

K_{nn} – коэффициент, учитывающий прибыль инвестора

Полный износ определяем следующим образом

$$K_{изн} = K_{физ.} \times K_{фун.} \times K_{внеш.}, \quad (9.9)$$

где $K_{физ.}$ – коэффициент, учитывающий физический износ здания;

$K_{фун.}$ – коэффициент, учитывающий функциональный износ здания;

$K_{внеш.}$ – коэффициент, учитывающий внешний износ здания.

Общая величина физического износа объекта определяется суммированием величин физического износа отдельных конструктивных элементов по доле восстановительной стоимости каждого из них в общей стоимости здания (сооружения):

$$Q_{\phi} = \frac{\sum_{i=1}^n q_i J_i}{100}, \quad (9.10)$$

где q_i – фактический износ i – го конструктивного элемента, %;

J_i – удельный вес стоимости конструктивного элемента в общей стоимости здания, %;

n – номер конструктивного элемента.

Унифицированного подхода к определению функционального износа здания (сооружения) нет, т.к. в каждом случае функциональный износ рассчитывается индивидуально: уменьшение стоимости может происходить из-за несоответствия современным рыночным построениям по архитектурно – эстетическим, объемно – планировочным, конструктивным решениям, благоустроенности, безопасности, комфортности и другим функциональным характеристикам.

Также индивидуален расчет величины внешнего износа: уменьшение стоимости вследствие изменения внешней среды – социальных стандартов общества, законодательных и финансовых условий, демографической ситуации, градостроительных решений, экологической обстановки и других качественных параметров окружения.

Сравнительный подход объединяет методы прямого сравнительного анализа продаж и ренты.

Метод сравнения продаж является наиболее широко применяемым методом оценки. Он основывается на том, что субъекты на рынке осуществляют сделки купли - продажи по аналогии, то есть основываясь на информации об аналогичных сделках.

С помощью этого метода посредством анализа рыночных цен продаж аналогичных объектов недвижимости моделируется рыночная стоимость оцениваемого объекта недвижимости. В том случае, если рассматриваемый сегмент рынка недвижимости соответствует условиям свободной конкуренции

и не претерпел существенных изменений, аналогичный объект недвижимости будет продан приблизительно за ту же цену. Отсюда следует, что данный метод основывается на принципе замещения.

Данный метод включает сбор данных о рынке продаж и предложений по объектам недвижимости, сходным с оцениваемыми.

Цены на объекты аналоги затем корректируются с учетом параметров, по которым объекты отличаются друг от друга. После корректировки цен их можно использовать для определения рыночной стоимости оцениваемой стоимости. По этому подходу пока оцениваются только оборудование, а из объектов недвижимости – здания. Сооружения и передаточные устройства по данному подходу не оцениваются, поскольку отдельно их рынок отсутствует.

Применение метода сравнения продаж заключается в последовательном выполнении следующих действий:

1. Подробное исследование рынка с целью получения достоверной информации о всех факторах, имеющих отношение к объектам сравнимой полезности.

2. Определение подходящих единиц сравнения и проведение сравнительного анализа по каждой единице.

3. Сопоставление оцениваемого объекта с выбранными объектами сравнения с целью корректировки их продажных цен или исключения из списка сравниваемых.

4. Приведение ряда скорректированных показателей стоимости сравнимых объектов к одному или к диапазону рыночной стоимости объекта оценки.

При определении стоимости недвижимости методом сравнения продаж используется следующая последовательность внесения корректировок:

1. Переданные права собственности на недвижимость.

2. Условия финансирования.

3. Условия продажи.

4. Дата совершения сделки.

5. Местоположение.

6. Физические характеристики.

7. Экономические характеристики.

8. Отклонения от целевого использования и т.д.

Доходный подход объединяет методы дисконтированных денежных потоков и прямой капитализации доходов.

Определение стоимости недвижимости методом дисконтирования денежных потоков (ДДП) основано на предположении о том, что потенциальный инвестор не заплатит за данную недвижимость сумму большую, чем текущая стоимость будущих доходов от этой недвижимости. Собственник не продаст свою недвижимость по цене ниже текущей стоимости прогнозируемых будущих доходов. В результате взаимодействия стороны придут к соглашению о рыночной цене, равной текущей стоимости будущих доходов.

Метод капитализации прибыли основывается на принципе ожидания. Данный принцип утверждает, что типичный инвестор или покупатель приобретает недвижимость в ожидании получения будущих доходов или выгод. Или иными словами, стоимость объекта равна текущей стоимости будущих доходов от этой недвижимости.

Применение данного подхода возможно лишь для определения рыночной стоимости коммерческой (доходной) недвижимости (сдача в аренду).

Например, требуется определить рыночную стоимость административного здания, расположенного по ул. Менделеева г.Уфы.

Потенциальный валовой доход (ПВД) рассчитывается исходя из ставки арендной платы. Ставка арендной платы в районе ул. Менделеева составляет в среднем 700 руб /кв.м.

$$\text{ПВД} = 700 \text{ руб/кв.м.} * 1500 \text{ кв.м.} * 12 \text{ мес.} = 12\,600\,000 \text{ руб. в год.}$$

ПВД рассчитывается в ретроспективе на 5 прогнозных лет и постпрогнозный период (таблица 9.1).

Таблица 9.1 Расчет стоимости объекта методом ДДП (тыс руб)

№ п/п	Показатели	Прогнозный период					
		1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	Постпр.
1	ПВД (ожидаемая выручка) (потенциальный валовой доход)	13230	13892	14586	15315	16081	16885
2	Поправка на недобор	3%	3%	3%	3%	3%	3%
3	Поправка на недоиспользование площадей	2%	2%	2%	2%	2%	2%
4	ЭВД (эффективный валовой доход)	12600	13197	13857	14549	15277	16041
5	Переменные расходы						
6	Налог на землю	30	30	30	30	30	30
7	Налог на имущество	1200	1150	1100	1050	1000	900
8	ЧОД (чистый операционный доход)	11370	12017	12727	13469	14247	15111
9	Ставка дисконтирования	14,35%					
10	Коэффициент текущей стоимости	0,875	0,765	0,669	0,585	0,512	
11	Текущая стоимость	9949	9193	8514	7879	7295	
12	Текущая стоимость денежного потока	42830					
13	Коэффициент капитализации	12,77 %					
14	Выручка от продажи (стоимость реверсии)	118 332					
15	Комиссионные отчисления	1 % 117 150					
16	Чистая выручка от продажи	59 980					
17	Стоимость объекта	102 810					

Выручка от продажи (стоимость реверсии) = 15111 / 0,1277 = 118 332 тыс.руб.

Таблица 9.2 Расчет ставки дисконтирования

№ п/п	Ставки и риски	Величина, %
1	Безрисковая ставка	6,35
2	Риск ликвидности	3
3	Риск компетентности менеджмента	2
4	Риск вложений в недвижимость	1
5	Ставка дохода на инвестиции	12,35
6	Прочие риски	2
7	Ставка дисконтирования	14,35

Таким образом, рыночная стоимость объекта недвижимости составляет округленно 102 миллиона рублей.

9.6 Подходы к оценке транспортных средств

При выполнении оценки стоимости транспортных средств используются затратный и сравнительный подходы.

Подход с точки зрения дохода основывается на определении текущей стоимости объекта оценки как совокупности всех будущих доходов от его использования. Так как доходы даёт только конкретное производство, то доходный подход при оценке отдельных видов средств труда, являющихся элементами производства, применить крайне сложно.

Доходный подход в основном используется только для оценки предприятий, производственных комплексов и других объектов бизнеса. По этой причине определить долю дохода, приносимого отдельно взятыми средствами труда, в общей прибыли предприятия-собственника не представляется возможным. Поэтому рыночная стоимость объекта оценки методами доходного подхода не рассчитывается.

Определение стоимости транспортных средств в рамках затратного подхода выполняется в следующей последовательности:

1. Определение стоимости нового автотранспортного средства.
2. Определение скорректированной стоимости нового автотранспортного средства.
3. Определение расчетного процента износа автотранспортного средства.
4. Расчет остаточной стоимости с учетом расчетного износа.

Восстановительная стоимость оцениваемых автотранспортных средств будет складываться из стоимости новых, стоимости улучшений и за вычетом затрат на капитальный ремонт и др.

Остаточная стоимость транспортных средств рассчитывается как восстановительная стоимость за вычетом износа.

Износ может рассчитываться линейным и нелинейным методами.

Расчетный процент износа автотранспортного средства при линейном методе определяется по формуле:

$$I_{TP} = I_1 P_{\phi} + I_2 D_{\phi}, \quad (9.11)$$

где, I_1 - показатель износа по пробегу (в % на 1000 км пробега);

P_ϕ - пробег фактический с начала эксплуатации;

I_2 - показатель старения по временному фактору (в % за 1 год) в зависимости от эксплуатации;

D_ϕ - фактическая длительность эксплуатации с начала эксплуатации.

К расчету обычно принимается износ, рассчитанный нелинейным способом, так как этот метод наиболее точно отображает фактический износ и устаревание автотранспортного средства, ввиду того, что практически все автомобили имеют пробег.

При нелинейном методе расчета процента износа применяется формула:

$$I_{TP} = 100(1 - e^{-\Omega}), \quad (9.12)$$

где, $\Omega = K_1 T_\phi + K_2 L_\phi$; функция зависящая от возраста и фактического пробега подвижного состава автомобильного транспорта с начала эксплуатации; e - основание натуральных логарифмов; T_ϕ - фактический срок эксплуатации; L_ϕ - пробег фактический на день осмотра с начала эксплуатации.

Для грузовых бортовых отечественных автомобилей:

$$\Omega = 0,1 T_\phi + 0,003 L_\phi,$$

для легковых автомобилей отечественного производства:

$$\Omega = 0,07 T_\phi + 0,0035 L_\phi.$$

Сравнительный подход подразумевает сопоставление всех технических характеристик объекта оценки и объектов, продающихся на первичном и вторичном рынке, с учетом коммерческих условий продажи.

Сравнительный подход к оценке стоимости транспортных средств представлен, прежде всего, методом прямого сравнения продаж по идентичному транспортному средству.

Объект-аналог должен иметь то же функциональное назначение, полное квалификационное подобие и частичное конструкторско-технологическое сходство.

Метод рыночных сравнений или аналогов является при оценке транспортных средств наиболее универсальным, а при определении стоимости по ценам предложения или статистике продаж - и наиболее «рыночным». Это основной метод оценки машин, оборудования и транспортных средств.

Подход включает сбор данных о рынке продаж и предложений по объектам-аналогам. Цены на эти объекты затем корректируются с учетом параметров, по которым объекты отличаются друг от друга.

После корректировки цены можно использовать для определения рыночной стоимости оцениваемого объекта.

Основные этапы при использовании сравнительного подхода:

1. Изучение рынка и предложений на продажу, которые наиболее сопоставимы с оцениваемым объектом.

2. Сбор и проверка информации по каждому отобранному объекту о цене продажи и запрашиваемой цене, характеристиках и любых условиях сделки.

3. Анализ и сравнение каждого объекта с оцениваемым по времени продажи, характеристикам, условиям продажи.

4. Корректировка цен продаж или запрашиваемых цен по каждому сопоставимому объекту в соответствии с имеющимися различиями между ним и оцениваемым объектом.

5. Согласование скорректированных цен сопоставимых объектов и вывод показателя стоимости оцениваемого объекта.

При определении рыночной стоимости применяется сравнительный подход с использованием в качестве объектов - аналогов автомашины, выпущенные тем же заводом - изготовителем, что и оцениваемое транспортное средство.

Например, необходимо определить рыночную стоимость грузового автомобиля ГАЗ-3307 1995 года выпуска с пробегом 140 тыс. км с установленным газовым оборудованием.

Стоимость нового грузового автомобиля ГАЗ – 3307 согласно прайс-листам Горьковского автомобильного завода составляет 364 400 руб.

Комплектность автомобиля ГАЗ-3307 не соответствует стандартной комплектации предприятия-изготовителя, поэтому розничная цена увеличится на стоимость дополнительно установленного газового оборудования.

Сумма стоимости комплектующего газового оборудования и стоимости работ по его установке составляет 13900 руб., следовательно, восстановительная стоимость грузового автомобиля ГАЗ-3307 с учетом комплектности составит:

$$C = 364\,400 + 13\,900 = 378\,300, \text{ руб.}$$

Для определения рыночной стоимости затратным подходом расчетный процент износа при использовании нелинейного метода составит:

$$\Omega = 0,1 \times 12 + 0,003 \times 140 = 1,62$$

$$I_{TP} = 100(1 - e^{-1,62}) = 80,2\%$$

Остаточная стоимость грузового автомобиля ГАЗ-3307 с учетом износа, рассчитанного нелинейным методом, составит:

$$C_{из} = 378\,300 \times (1 - 80,2/100) = 74\,903, \text{ руб.}$$

Ввиду того, что грузовому автомобилю ГАЗ – 3307 требуется капитальный ремонт двигателя, то из остаточной стоимости следует вычесть затраты на капитальный ремонт. Затраты на капремонт двигателя составляют 18 120 руб.

Рыночная стоимость грузового автомобиля ГАЗ-3307, рассчитанная затратным подходом составляет:

$$C_{затр} = 74\,903 - 18\,120 = 56\,783, \text{ руб.}$$

При определении рыночной стоимости сравнительным подходом использовались в качестве объектов - аналогов автомобиля, выпущенные тем же заводом - изготовителем, что и оцениваемое транспортное средство.

Данные о сравнимых объектах и расчёт стоимости объекта оценки представлен в таблице 10.3.

Таблица 9.3 Расчет рыночной стоимости сравнительным подходом

Показатели	Объект оценки	Объекты сравнения (аналоги)					
		ГАЗ-3307		ГАЗ-3307		ГАЗ-3307	
Марка, модель	ГАЗ-3307	ГАЗ-3307		ГАЗ-3307		ГАЗ-3307	
Год выпуска	1995	1993		1995		1993	
Пробег, т. км	140	-		-		-	
Необходим кап. ремонт двигателя	+	-		-		-	
Газовое оборудование	+	+		+		+	
Цена продажи, руб.	определяется	60 000		60 000		70 000	
Корректировки:		величина	стоимость	величина	стоимость	величина	стоимость
- на торг, %	-	- 5,0	57 000	- 5,0	57 000	- 5,0	66 500
- по году, %	-	+33,4	76 038	-	57 000	+33,4	88 711
- на необх. кап. ремонт двигателя	-	-18 120	57 918	-18 120	38 880	-18 120	70 591
- на газовое оборудование	-	-	57 918	-	38 880	-	70 591
Стоимость объекта оценки, руб.		55 796					

Корректировки.

На торг. Корректировка на торг учитывает возможные скидки с цены предложения (5-15%).

По году. Корректировка по году учитывает нормы амортизационных отчислений (для транспортных средств до 200 т.км (автомобили ГАЗ)– 16,7% в год).

На необходимость капитального ремонта двигателя. Корректировка учитывает затраты на капитальный ремонт двигателя (для автомобиля ГАЗ-3307 затраты составляют 18120 рублей).

На газовое оборудование. Корректировка учитывает затраты на установку газового оборудования. Для автомобиля ГАЗ – 3307 затраты на установку газового оборудования составляют 13900 руб.

Ссравн = 55 796, руб.

Таблица 9.4 Согласованная стоимость грузового автомобиля ГАЗ-3307 (с учетом округления)

Подходы к оценке	Стоимость объекта оценки	Весовой коэффициент	Согласованная стоимость объекта оценки с учетом весового коэффициента
Затратный	56 783	0,5	28 392
Сравнительный	55 796	0,5	27 898
Итого:		1,0	56 300

Таким образом, рыночная стоимость грузового автомобиля составляет округленно 56 000 руб.

9.7 Особенности оценки предприятия при антикризисном управлении

В российской экономике существует актуальный спрос на стоимостную оценку предприятия при антикризисном управлении.

Оценивая рыночную стоимость предприятия, можно определить, насколько успешна его деятельность. Так, увеличение рыночной стоимости предприятия означает, что предприятие находится на стадии роста, развивается производство, расширяется сбытовая сеть, предприятие осваивает новые рынки сбыта. Снижение рыночной стоимости предприятия является главным индикатором неблагоприятного положения дел (предкризисного состояния, банкротства). В связи с этим принятие верных управленческих решений невозможно без информации о стоимости предприятия.

Для проведения эффективной антикризисной политики антикризисный управляющий, прежде всего, должен определить стоимость кризисного предприятия, постоянно следить за ее дальнейшим изменением для выявления эффективности управления. Для достижения этой цели оценка:

- выступает критерием эффективности принимаемых антикризисным управляющих мер;
- служит исходной информацией для принятия решений в ходе антикризисного (арбитражного) управления, в том числе:
 - для расчета размера конкурсной массы;
 - при передаче объектов недвижимости в аренду;
 - при определении налоговой базы для расчета налога на имущество;
 - при исчислении стоимости залога, необходимого для получения кредита и т.д.

При антикризисном управлении особое значение имеет оценка имущества должника. Основной целью ее проведения является установление стоимости имущества, что, в свою очередь, позволяет с достаточной степенью достоверности оценить возможную выручку от реализации данного имущества.

Оценка имущества предприятия предполагает расчет величин различных видов стоимости: рыночной, стоимости при существующем использовании, ликвидационной, утилизационной, инвестиционной, стоимости с ограниченным рынком и др. В результате один и тот же объект в конкретный момент времени может быть оценен по-разному и иметь неодинаковую стоимость.

Специфика антикризисного управления ограничивает в выборе некоторых видов стоимости.

Величины балансовой и остаточной стоимостей из-за особенностей расчета (в основе их определения лежат только данные баланса) не показывают реальной стоимости предприятия (отдельных активов) на рынке и не могут использоваться в качестве критерия эффективности антикризисного управления.

Рассчитать стоимость воспроизводства или стоимость замещения представляется возможным, но не слишком целесообразным. Главной целью

антикризисного управления является обеспечение финансовой устойчивости существующего предприятия, а не образование нового.

Обоснованная рыночная стоимость предприятия – один из широко используемых в оценочной практике и антикризисном управлении предприятием видов стоимости, так как антикризисный управляющий должен начинать свою деятельность на кризисном предприятии с выяснения реальной рыночной стоимости данного имущественного комплекса и бизнеса в целом.

Для арбитражного управления данный вид стоимости можно применять на стадиях наблюдения, внешнего управления и финансового оздоровления. В условиях же конкурсного производства определить рыночную стоимость не представляется возможным, потому что:

- продажа имущества не может рассматриваться в качестве добровольной сделки, поскольку конкурсный управляющий реализует имущество по решению суда;

- реализуемое имущество чаще всего продается в сжатые сроки, ограниченные периодом конкурсного производства;

- при продаже имущества не учитывается рыночная конъюнктура, что не позволяет конкурсному управляющему реализовать активы по максимально возможной цене.

Если же на стадии конкурсного производства принято решение о ликвидации предприятия, то в этом случае должна рассчитываться ликвидационная стоимость имущества (активов).

При оценке несостоятельных предприятий, по возможности должны использоваться все подходы, поскольку результат, полученный по каждому из подходов, несет значительное количество информации для кредиторов и потенциальных инвесторов и может оказать значительное влияние на итоговую величину стоимости предприятия.

Особенности оценки несостоятельных предприятий связаны с законодательными ограничениями на их продажу. Данные ограничения обуславливают специфику всех подходов и методов оценки.

На стадии наблюдения оценка стоимости нужна для установления достаточности имущества должника для покрытия судебных издержек и расходов на вознаграждение арбитражным управляющим.

Когда на предприятии решением арбитражного суда введена процедура внешнего управления, оценка стоимости предприятия используется внешним управляющим при составлении плана внешнего управления. В частности, с помощью затратного и доходного подходов к оценке собственности определяется стоимость имущественного комплекса предприятия при возможной его продаже, а также оценивается стоимость отдельно взятых активов несостоятельного предприятия.

Кроме того, результаты оценки на стадии конкурсного производства помогают определить размеры конкурсной массы, которая сформируется в результате реализации имущества.

Конкурсный управляющий при продаже, например, имущественного комплекса организации должен воспользоваться услугами независимого

оценщика для расчета стоимости этого имущественного комплекса и только потом выставлять его на торги.

Если же стоимость имущественного комплекса осуществляется без использования оценочных методов, то возникает большая вероятность искажения реальной стоимости, в результате чего кредиторы предприятия – должника, как правило, недополучают денежные средства в счет погашения своих требований.

Так, если стоимость имущественного комплекса, полученная при использовании оценочных методов, окажется слишком высокой по сравнению с реальной рыночной стоимостью, то потенциальные покупатели откажутся от заключения сделки по покупке. Конкурсному управляющему придется продавать активы по отдельности (сроки конкурсного производства не позволяют бесконечно проводить торги), что в итоге приведет к физической ликвидации производственного комплекса и сделает невозможным его переход в руки эффективного собственника.

Наоборот, необоснованно заниженная стоимость имущественного комплекса предприятия – должника также «ударит по карману» кредиторов, поскольку в этом случае использование оценочных методов помогло бы найти реальную стоимость и соответственно увеличить конкурсную массу.

Рассматривая роль и функциональное назначение оценки собственности в системе антикризисного управления, следует отметить, что оценка стоимости:

- очень важна для предприятия, оказавшегося в сложном финансовом положении, для антикризисного управляющего в качестве критерия принятия решений и последовательности действий (например, арбитражный управляющий может принять одно из следующих решений: перепрофилировать производство, закрыть нерентабельные участки, продать бизнес и т.д.);

- выступает критерием эффективности применяемых антикризисным управляющим мер (о чем свидетельствует изменение стоимости предприятия в зависимости от принятия различных антикризисных решений);

- служит исходной информацией для принятия определенных решений в ходе антикризисного управления;

- играет значительную роль в арбитражном управлении при процедуре банкротства.

Таким образом, оценка стоимости предприятия является неотъемлемым элементом системы антикризисного управления.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Возможности оздоровления в рамках действующего Федерального закона «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» в большей части уже достигнуты, а механизм банкротства не смог обеспечить в полной мере финансового оздоровления сельскохозяйственных предприятий.

В ходе выполнения Программы финансового оздоровления сократилась просроченная кредиторская задолженность и количество убыточных сельскохозяйственных организаций, увеличилась занятость сельского населения. Вместе с тем не удалось устранить внешние причины неплатежеспособности организаций. К тому же финансовые результаты сельскохозяйственного производства не покрывают производимых затрат.

Анализ показывает, что реструктуризация задолженностей не является определяющим методом финансового оздоровления. Она эффективна только для 20% сельскохозяйственных организаций. Необходимо активизировать работу по передаче имущества неплатежеспособных организаций инвесторам, отработывая все известные формы, чтобы не прекращать аграрное производство на территории РБ.

Факторы, влияющие на финансовое состояние сельскохозяйственных товаропроизводителей можно разделить на две группы: внешние (неуправляемые) и внутренние (управляемые). В условиях, когда выручка не покрывает производимых затрат сельскохозяйственные организации будут продолжать наращивать свои долги, поэтому необходимо прежде всего устранить внешние факторы банкротства.

К внешним факторам относятся:

- изменение системы налогообложения;
- рост тарифов на энергоносители;
- удорожание транспортных перевозок и содержания социальных объектов предприятия.

К внутренним факторам следует отнести низкую конкурентоспособность продукции; несвоевременное поступление выручки от продажи ликвидных товаров; низкий удельный вес денежной составляющей в выручке от реализации продукции из-за бартерного характера товарных отношений между предприятиями; наличие дебиторской задолженности за заказанную, но неоплаченную продукцию и др. К числу управляемых факторов можно отнести также специфические, связанные с невысоким уровнем квалификации специалистов экономической службы сельскохозяйственных организаций:

- отсутствие или неправильное ведение платежного календаря; «котловой» учет затрат на производство и реализацию продукции;
- включение в себестоимость реализованной продукции затрат, не связанных с ее производством и реализацией;
- неэффективное управление имущественным комплексом.

Разработанная методика анализа финансового состояния и предложенная система мер по финансовому оздоровлению могут оказать реальную помощь сельскохозяйственным организациям республики в дальнейшем финансовом оздоровлении.

Библиография

1. Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие / Под ред. О.В. Ефимовой, М.В. Мельник. – М.: Омега-Л, 2004. – 408 с.
2. Андрианов А.С. и др. Инвестиции. Учебник. – М.: ИНФРА, 2007.-430 с.
3. Антикризисное управление: Учеб.пособие для технических вузов / В.Г. Крыжановский, В.И. Лапенков, В.И. Лютер и др.; под.ред. Э.С. Минаева и В.П. Панагушина. – М.: «Издательство ПРИОР», 1998. – 432 с.
4. Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие / Под ред. О.В.Ефимовой, М.В.Мельник. – М.: Омега-Л, 2004. – 408 с.
5. Антикризисное управление (Модульная программа для менеджеров). В.И. Кошкин, Л.П. Белых, С.Г. Беляев и др. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 529 с.
6. Антикризисное управление предприятиями: Учебное пособие /Под ред. А.Н. Ряховской – 2-е изд., доп. – М.: ИПКГосслужбы, 2000.
7. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2002. – С. 52-91.
8. Бланк И. Инвестиционный менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2007. – 380 с.
9. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. - М.: Институт новой экономики, 2004. – 1376 с.
10. Бочаров В.В. Финансовый анализ. – СПб.: Питер, 2001. – 240 с.
11. Волгин Н.А., Будаев Т.Б. Оплата труда и проблемы ее регулирования. – М.: «Альфа-Пресс», 2006. – 200 с.
12. Волков Ф.М., Кашкин И.Т. Повышение эффективности основных производственных фондов в процессе интенсификации. – М.: Изд-во МГУ, 1989. – 104 с.
13. Григорьев В.В., Федотова М.А. Оценка предприятия: теория и практика. - М.: Инфра, 1997. - 133 с.
14. Грязнова А.Г. , Федотова М.А. Оценка недвижимости. – М.: «Финансы и статистика» , 2003.- 258 с.
15. Грязнова А.Г. , Федотова М.А. Оценка бизнеса. – М.: «Финансы и статистика», 2004. - 730 с.
16. Есипов В.Е., Маховикова Г.А., Терехова В.В. Оценка бизнеса. М.: 2007. - 270 с.
17. Ефимова О.В. Финансовый анализ. 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 1999. – 352 с.
18. Зимин Н.Е, Солопова В.Н. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – М.: КолосС, 2004. – С.45-76.
19. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 768 с.
20. Ковалев В.В., Патров В.В. Как читать баланс. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 448 с.
21. Ковалев В.В., Патров В.В. Как читать баланс. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 448 с.

22. Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих / Минтруд России; отв. за вып. З.С. Богатыренко. – Офиц. изд. – М., 2002. – 416 с.
23. Комментарии официальных органов к Трудовому кодексу Российской Федерации/ Сост. А.В. Верховцев. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 1168 с.
24. Любушин Н.П., Лемещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб.пособие для вузов /Под редакцией проф. Н.П. Любушина . – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000 – 471 с.
25. Малявкина Л.И. Бухгалтерский и налоговый учет основных средств. – М.: Главбух, 2003. – 288 с.
26. Недорезков В.Д., Сайранов Р.Н., Ибрагимова Г.Х. Организация сельскохозяйственных потребительских кооперативов (рекомендации производству). - Уфа, изд-во ГУП ИВЦ МСХ РБ, 2005. – 65 с.
27. Организация, нормирование и оплата труда на предприятиях АПК / Под ред. Ю.Н. Шумакова. – М.: КолосС, 2006. – 304 с.
28. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь.–3-е изд., перераб. и доп.– М.: ИНФРА-А, 2002. – 480 с.
29. Рекомендации по организации и материальному стимулированию труда работников с-х. предприятий Уфимского района всех форм собственности (книга). Уфа: изд-во при администрации Президента РБ, 2003. – 398 с.
30. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е изд., перераб. и доп. – Минск: ООО «Новое знание», 2000. – 688 с.
31. Сайранов Р.Н. и др. Оплата труда работников животноводства. – Уфа: Из-во БГАУ, 2003. – 108 с.
32. Сайранов Р.Н. и др. Оплата труда работников сельского хозяйства. – Уфа, Мир печати, 2006. – 189 с.
33. Сайранов Р.Н. и др. Оплата труда работников сельскохозяйственных организаций в условиях рыночной экономики. – Уфа: Из-во БГАУ, 2007. – 165 с.
34. Сайранов Р.Н. и др. Организация материального стимулирования работников автопарка. – Уфа: Из-во БГАУ, 1999. – 53 с.
35. Сайранов Р.Н. Нормирование и оплата труда механизаторов в сельском хозяйстве. – Уфа: Мир печати, 2006. – 94 с.
36. Система ведения агропромышленного производства в Республике Башкортостан. – Уфа: Гилем, 1997. – 415 с.
37. Статистический ежегодник / Республика Башкортостан. Часть 1, 2. – Уфа: Башкортостанстат, 2007.
38. Телюкина М.В. Комментарии к Федеральному закону «О несостоятельности (банкротстве)» / Отв.ред.проф. А.Ю. Кабалкин. – М.: Издательство БЕК, 1998. – 510 с.
39. Финансовый менеджмент: Учебник / Под ред. А.М.Ковалевой. – М.: ИНФРА - М, 2002. – 284 с.
40. Щербаков В.А., Щербакова Н.А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). - М.:«Омега», 2007. 360 с.

41. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 208 с.
42. Экономика труда: теоретический и практический анализ/ Под ред. д.э.н., проф. АА. Федченко. – М.: «Экзамен», 2007. – 510 с.
43. Юровицкий В.М. Проблемы восстановления основных производственных средств // Финансы. – 1994. – №12 . – С. 17-19.
44. Яковлев Р.А. Оплата труда на предприятии. Изд. 2-ое, перераб. и дополн. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2001. – 344 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

ЗАКЛЮЧЕНИЕ ПО АНАЛИЗУ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ

Предприятие: СХПК "Родина" Калтасинского р-на РБ

Баланс, тыс. руб.

Наименование статей баланса	2005 г.	2007 г.	Изменения (+,-), тыс. руб.	Изменения (+,-), %
1	2	3	4	5
Текущие активы:	17 391,00	25 542,00	8 151,00	46,87
Денежные средства	2,00	55,00	53,00	2 650,00
Краткосрочные инвестиции	0,00	0,00	0,00	
Краткосрочная дебиторская задолженность:	687,00	723,00	36,00	5,24
Счета и векселя к получению	145,00	181,00	36,00	24,83
Межфирменная дебиторская задолженность	0,00	0,00	0,00	
Прочая дебиторская задолженность	542,00	542,00	0,00	
Долгосрочная дебиторская задолженность	0,00	0,00	0,00	
Товарно-материальные запасы:	16 651,00	24 764,00	8 113,00	48,72
Сырье, материалы и комплектующие	11 100,00	18 035,00	6 935,00	62,48
Незавершенное производство	5 534,00	6 729,00	1 195,00	21,59
Готовая продукция	17,00	0,00	-17,00	-100,00
Прочие запасы	0,00	0,00	0,00	
Расходы будущих периодов	0,00	0,00	0,00	
Прочие текущие активы	51,00	0,00	-51,00	-100,00
Долгосрочные активы:	11 043,00	6 653,00	-4 390,00	-39,75
Земля, здания и оборудование	11 043,00	6 653,00	-4 390,00	-39,75
Нематериальные активы	0,00	0,00	0,00	
Долгосрочные инвестиции	0,00	0,00	0,00	
Незавершенные инвестиции	0,00	0,00	0,00	
Прочие долгосрочные активы	0,00	0,00	0,00	
СУММАРНЫЙ АКТИВ	28 434,00	32 195,00	3 761,00	13,23
Текущие обязательства:	5 886,00	3 543,00	-2 343,00	-39,81
Краткосрочные займы	0,00	423,00	423,00	
Кредиторская задолженность:	5 886,00	3 120,00	-2 766,00	-46,99
Счета и векселя к оплате	3 002,00	1 271,00	-1 731,00	-57,66
Налоги к уплате	0,00	1 849,00	1 849,00	
Межфирменная кредиторская задолженность	0,00	0,00	0,00	
Полученные авансы	0,00	0,00	0,00	
Дивиденды к выплате	0,00	0,00	0,00	
Прочая кредиторская задолженность	2 884,00	0,00	-2 884,00	-100,00
Доходы будущих периодов	0,00	0,00	0,00	
Резервы предстоящих расходов и платежей	0,00	0,00	0,00	
Прочие текущие обязательства	0,00	0,00	0,00	
Долгосрочные обязательства:	0,00	0,00	0,00	
Долгосрочные займы	0,00	0,00	0,00	

Прочие долгосрочные обязательства	0,00	0,00	0,00	
Собственный капитал:	22 548,00	28 652,00	6 104,00	27,07
Акционерный капитал	18,00	18,00	0,00	
Резервы и фонды	0,00	0,00	0,00	
Добавочный капитал	19 707,00	19 707,00	0,00	
Нераспределенная прибыль	2 823,00	8 927,00	6 104,00	216,22
Прочий собственный капитал	0,00	0,00	0,00	
СУММАРНЫЙ ПАССИВ	28 434,00	32 195,00	3 761,00	13,23

Анализ состава и структуры актива баланса

В структуре актива баланса на конец анализируемого периода долгосрочные активы составили 20,66%, а текущие активы - 79,34%.

Валюта баланса предприятия за анализируемый период увеличилась на 3 761,00 тыс. руб. или на 13,23%, что косвенно может свидетельствовать о расширении хозяйственного оборота.

На изменение структуры актива баланса повлияло сокращение суммы долгосрочных активов на 4 390,00 тыс. руб., или на 39,75% и рост суммы текущих активов на 8 151,00 тыс. руб., или на 46,87%. С финансовой точки зрения это свидетельствует о положительных результатах, так как имущество становится более мобильным.

На изменение структуры актива баланса повлияло, главным образом, изменение суммы *текущих активов*.

Изменения в составе *долгосрочных активов* в анализируемом периоде связаны с изменением следующих составляющих:

- сумма основных средств в анализируемом периоде уменьшилась на 4 390,00 тыс. руб., или на 39,75%;

В составе *текущих активов* произошли следующие изменения:

- сумма денежных средств увеличилась в рассматриваемом периоде на 53,00 тыс. руб., или на 2 650,00%;

- величина краткосрочной дебиторской задолженности увеличилась на 36,00 тыс. руб., или на 5,24%;

- величина товарно-материальных запасов увеличилась на 8 113,00 тыс. руб., или на 48,72%;

- сумма прочих текущих активов уменьшилась на 51,00 тыс. руб.

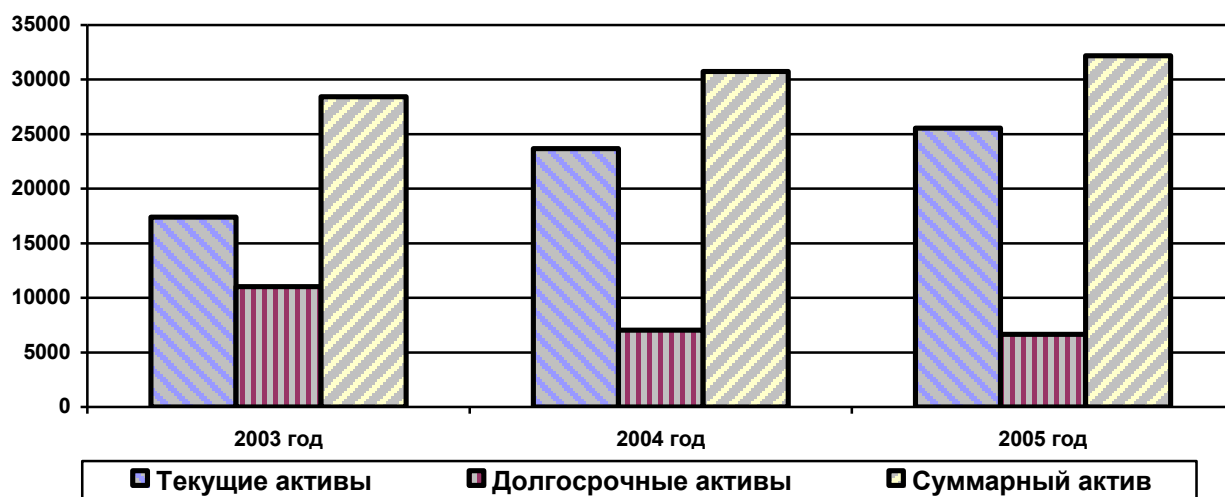


График 1. Состав актива баланса, тыс. руб.

Доля оборотных активов в структуре имущества предприятия изменилась в рассматриваемом периоде на 18,17% и составила 79,34%.

Увеличились остатки денежных средств, что может свидетельствовать о нерациональной финансовой политике предприятия.

Анализ состава и структуры пассива баланса

Формирование имущества предприятия может осуществляться как за счет собственных, так и за счет заемных средств, значения которых отображаются в пассиве баланса. Для определения финансовой устойчивости предприятия и степени зависимости от заемных средств необходимо проанализировать структуру пассива баланса.

На конец анализируемого периода доля *собственного капитала*, основного источника формирования имущества предприятия, в структуре пассивов увеличилась и составила 89,00%. При этом коэффициент соотношения суммарных обязательств и собственного капитала на протяжении анализируемого периода имел тенденцию к падению и уменьшился на 0,15, составив 0,11.

Это может свидетельствовать об относительном повышении финансовой независимости предприятия и снижении финансовых рисков.

В абсолютном выражении *величина собственного капитала* увеличилась на 6 104,00 тыс. руб., т.е. на 27,07%.

Проанализируем, какие составляющие собственного капитала повлияли на это изменение:

- нераспределенная прибыль увеличилась на 6 104,00 тыс. руб., или на 216,22%;

В структуре собственного капитала на конец анализируемого периода удельный вес:

- акционерного капитала составил 0,06%;
- добавочного капитала составил 68,78%;

- нераспределенной прибыли составил 31,16%;

Величина *текущих обязательств* в анализируемом периоде составила 3 543,00 тыс. руб. и уменьшилась на 39,81%.

Уменьшение текущих обязательств связано с изменением следующих составляющих:

- сумма кредиторской задолженности составила 3 120,00 тыс. руб. и уменьшилась на 46,99%;

Анализ структуры финансовых обязательств говорит о преобладании краткосрочных источников в структуре заемных средств, что является негативным фактором, который характеризует неэффективную структуру баланса и высокий риск утраты финансовой устойчивости.

В структуре кредиторской задолженности на конец анализируемого периода удельный вес:

- счетов и векселей к оплате составил 40,74%;
- налогов к оплате составил 59,26%;

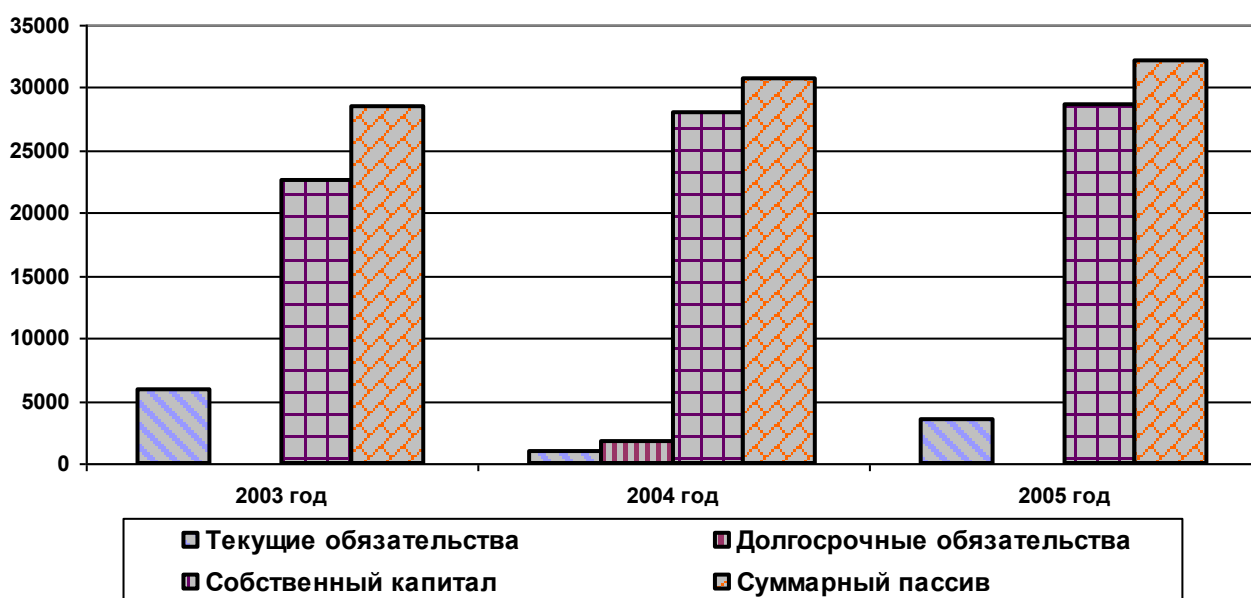


График 2. Состав пассива баланса, тыс. руб.

Сопоставление сумм дебиторской и кредиторской задолженности показывает, что на начало анализируемого периода кредиторская задолженность превышала дебиторскую на 5 199,00 тыс. руб., т.е. отсрочки платежей должников финансировались за счет неплатежей кредиторам.

На конец анализируемого периода кредиторская задолженность превышала дебиторскую на 2 397,00 тыс. руб., т.е. отсрочки платежей должников финансировались за счет неплатежей кредиторам.

Чистая выручка от реализации за анализируемый период увеличилась с 5 409,00 тыс. руб. и до 7 819,00 тыс. руб. или увеличилась на 44,56%. Величина себестоимости изменилась с 5 362,00 тыс. руб. и до 8 404,00 тыс. руб., или на 56,73%.

Удельный вес себестоимости в общем объеме выручки вырос с 99,13% и до 107,48%.

Сравнение темпов изменения абсолютных величин выручки и себестоимости свидетельствует о снижении эффективности основной деятельности.

Отчет о прибылях и убытках

	2003 г., тыс. руб.	2005 г., тыс. руб.	Прирост, тыс. руб.	Прирост, %
Чистый объем продаж	5 409,00	7 819,00	2 410,00	44,56
Себестоимость	5 362,00	8 404,00	3 042,00	56,73
Валовая прибыль	47,00	-585,00	-632,00	-1 344,68
Общие издержки	0,00	0,00	0,00	
Другие операционные доходы	0,00	0,00	0,00	
Другие операционные расходы	0,00	0,00	0,00	
Операционная прибыль	47,00	-585,00	-632,00	-1 344,68
Проценты к получению	0,00	0,00	0,00	
Проценты к уплате	0,00	0,00	0,00	
Другие внереализационные доходы	850,00	1 277,00	427,00	50,24
Другие внереализационные расходы	381,00	40,00	-341,00	-89,50
Прибыль до налога	516,00	652,00	136,00	26,36
Налог на прибыль	0,00	0,00	0,00	
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	516,00	652,00	136,00	

Операционная прибыль уменьшилась в анализируемом периоде с 47,00 и до -585,00 тыс. руб., или на 1 344,68%. Основная деятельность предприятия на конец анализируемого периода была убыточной, и сумма убытков операционной деятельности составила 585,00 тыс. руб.

Величина доходов от внереализационных операций имела тенденцию к росту и составила 1 277,00 тыс. руб. При этом расходы на внереализационную деятельность на конец периода были на уровне 40,00 тыс. руб. Результаты сравнения темпов изменения доходов и расходов, связанных с внереализационной деятельностью, свидетельствуют об увеличении ее прибыльности.

На конец анализируемого периода предприятие имело чистую прибыль в размере 652,00 тыс. руб., которая имела тенденцию к росту, что говорит о росте у предприятия источника собственных средств, полученных в результате финансово-хозяйственной деятельности.

В структуре доходов предприятия наибольшую долю составляет прибыль от *неосновной деятельности*, что свидетельствует о неправильной хозяйственной политике предприятия.

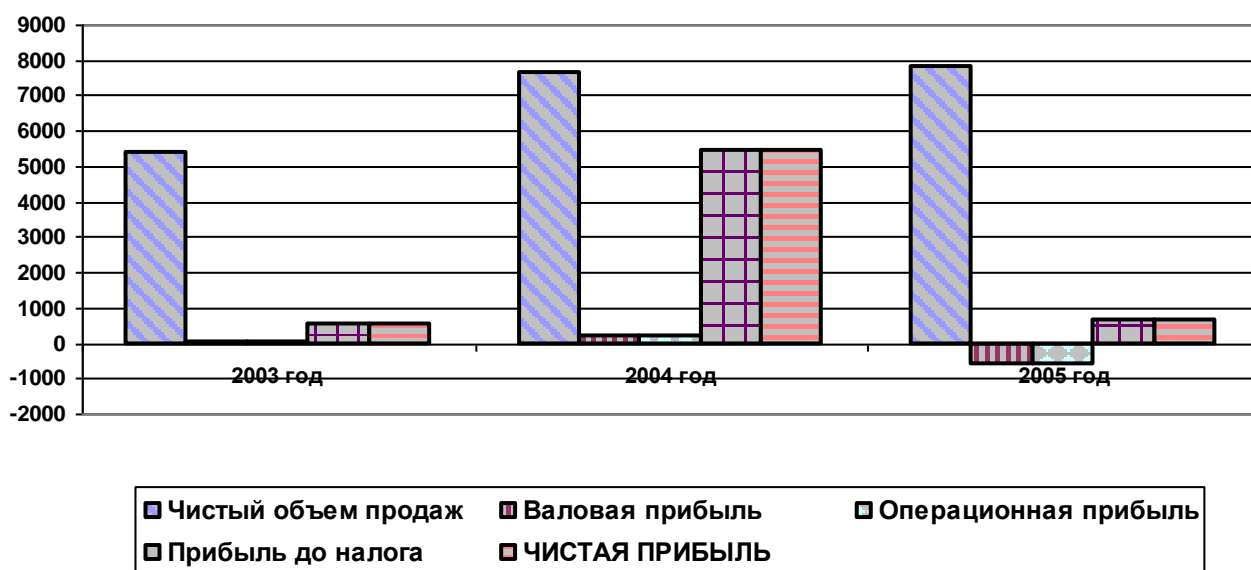


График 3. Доходы от видов деятельности, тыс. руб.

В целом, финансовое состояние предприятия можно охарактеризовать и проанализировать с помощью ряда показателей ликвидности, финансовой устойчивости, платежеспособности и рентабельности.

Показатели финансового состояния

	2003 г.	2005 г.	Изменения (+,-)
Коэффициент абсолютной ликвидности (LR)	0,0003	0,0123	0,0119
Коэффициент срочной ликвидности (QR)	0,0250	0,0922	0,0673
Коэффициент текущей ликвидности (CR)	2,9546	10,9937	8,0391
Чистый оборотный капитал (NWC), тыс. руб.	390 000,00	421 703,47	31703,47
Коэффициент финансовой независимости (EQ/TA)	0,7930	0,9002	0,1072
Суммарные обязательства к активам (TD/TA)	0,2070	0,0998	-0,1072
Суммарные обязательства к собственному капиталу (TD/EQ)	0,2610	0,1109	-0,1502
Долгосрочные обязательства к активам (LTD/TA)	0,0000	0,0287	0,0287
Долгосрочные обязательства к внеоборотным активам (LTD/FA)	0,0000	0,1316	0,1316
Коэффициент покрытия процентов (TIE), раз	X	X	

Рентабельность продаж (ROS), %	9,5397	8,3387	-1,2010
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	2,2885	2,3018	0,0133
Рентабельность текущих активов (RCA), %	2,9671	2,6488	-0,3183
Рентабельность внеоборотных активов (RFA), %	4,6726	9,5155	4,8428
Рентабельность инвестиций (ROI), %	2,2885	2,2307	-0,0577
Оборачиваемость рабочего капитала (NCT), раз	0,4701	0,3494	
Оборачиваемость основных средств (FAT), раз	0,4898	1,1411	0,6513
Оборачиваемость активов (TAT), раз	0,1902	0,2485	0,0583
Оборачиваемость запасов (ST), раз	0,3220	0,3524	0,0303
Период погашения дебиторской задолженности (CP), дн.	46,3588	33,6571	-12,7017

Коэффициент общей ликвидности (коэффициент текущей ликвидности), характеризующий общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных (текущих) обязательств предприятия, увеличился в рассматриваемом периоде с 2,955 и до 10,994. Так как нормативное значение находится в интервале от 1,0 до 2,0, то данное предприятие неэффективно использует свои активы.

Положительная тенденция изменения этого показателя за анализируемый период увеличила вероятность погашения текущих обязательств за счет производственных запасов, готовой продукции, денежных средств, дебиторской задолженности и прочих оборотных активов.

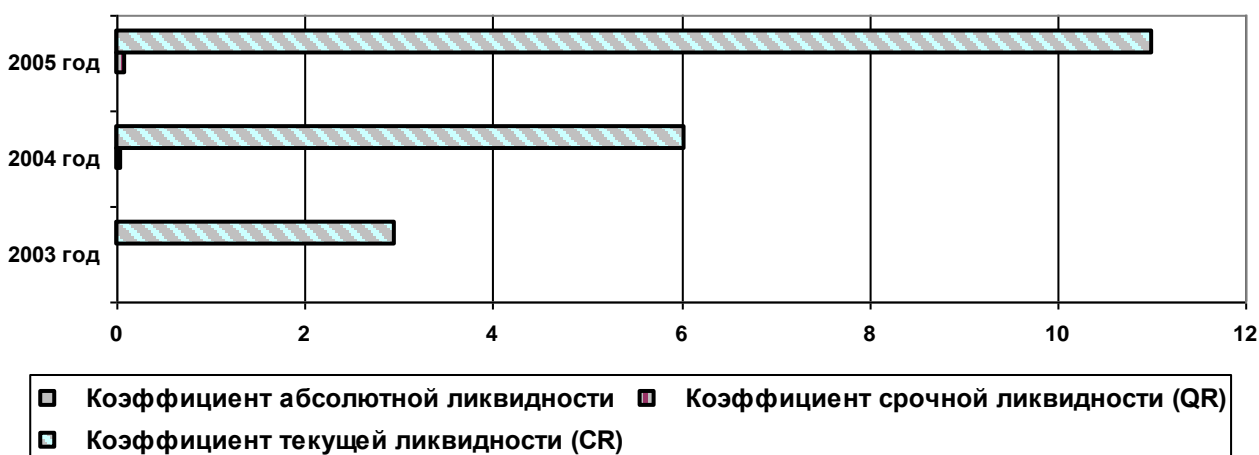


График 4. Показатели ликвидности предприятия

Коэффициент срочной ликвидности (коэффициент быстрой ликвидности), отражающий долю текущих обязательств, покрываемых за счет денежных средств и реализации краткосрочных ценных бумаг, увеличился в анализируемом периоде с 0,025 и до 0,092 (рекомендуемый интервал значений от 0,70 до 0,80).

Низкое значение коэффициента является показателем высокого финансового риска и плохих возможностей для привлечения дополнительных средств со стороны из-за возникающих затруднений с погашением текущих задолженностей.

Коэффициент абсолютной ликвидности, отражающий долю текущих обязательств, покрываемых исключительно за счет денежных средств, увеличился в анализируемом периоде с 0,0003 и до 0,0123 (при рекомендуемом значении от 0,2 до 0,5). За анализируемый период способность предприятия к немедленному погашению текущих обязательств за счет денежных средств выросла.

Коэффициент автономии (финансовой независимости), определяющий степень независимости предприятия от внешних источников финансирования и характеризующий долю собственных средств в балансе, увеличился в анализируемом периоде с 0,793 и до 0,900 (рекомендуемый интервал значений с 0,5 до 0,8). Превышение коэффициентом рекомендуемого интервала значений может свидетельствовать о неспособности эффективно привлекать кредитные ресурсы. Рост коэффициента говорит о повышении финансовой устойчивости предприятия.

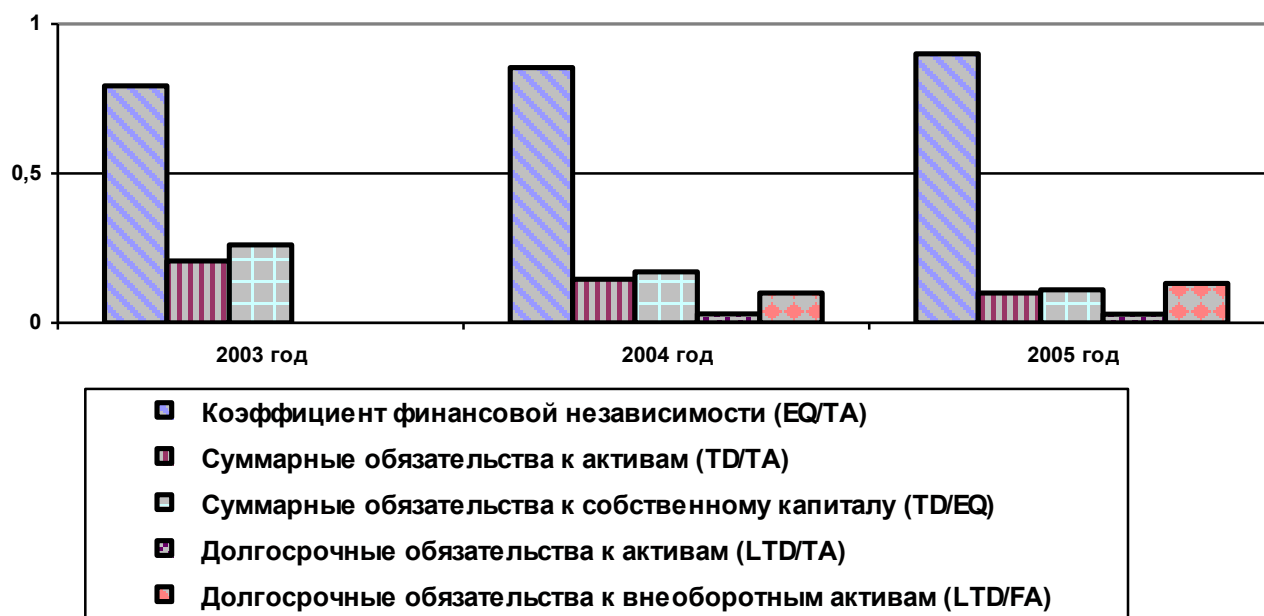


График 5. Структура капитала

Доля заемного капитала в балансе предприятия уменьшилась в анализируемом периоде с 0,207 и до 0,100. Таким образом, за анализируемый период у предприятия наблюдается тенденция к снижению использования заемного капитала.

Рентабельность продаж, отражающая долю чистой прибыли в объеме продаж, уменьшилась и составила 8,34%.

Рентабельность собственного капитала предприятия, определяющая эффективность использования вложенных в предприятие средств увеличилась, что является положительным фактом, и составила 2,30%.

Рентабельность текущих активов (отражающая эффективность использования оборотных активов и показывающая, какую прибыль приносит единица оборотного капитала предприятия) уменьшилась, что является отрицательной тенденцией, и составила 2,65%.

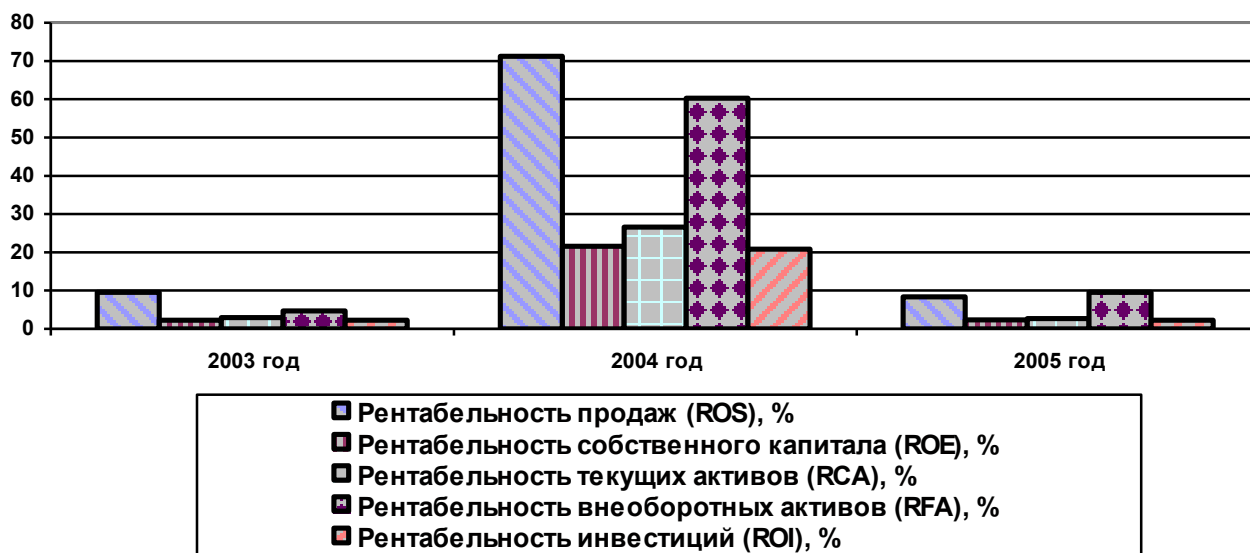


График 6. Показатели рентабельности

Рентабельность внеоборотных активов (отражающая эффективность использования внеоборотных активов и показывающая, какую прибыль приносит единица внеоборотного капитала предприятия) увеличилась, что является положительной динамикой, и составила 9,52%.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

ЗАКЛЮЧЕНИЕ ПО АНАЛИЗУ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ

Предприятие: Аграрное ОАО "Рассвет" Татышлинский район
Баланс, тыс. руб

Наименование статей баланса	2003 г.	2005 г.	Изменение (+,-), тыс. руб.	Изменение (+,-) %
Текущие активы:	14 385,00	16 015,00	1 630,00	11,33
Денежные средства	3,00	8,00	5,00	166,67
Краткосрочные инвестиции	0,00	0,00	0,00	
Краткосрочная дебиторская задолженность:	2 415,00	2 050,00	-365,00	-15,11
Счета и векселя к получению	1 614,00	1 168,00	-446,00	-27,63
Межфирменная дебиторская задолженность	0,00	0,00	0,00	
Прочая дебиторская задолженность	801,00	882,00	81,00	10,11
Долгосрочная дебиторская задолженность	0,00	0,00	0,00	
Товарно-материальные запасы:	11 967,00	13 957,00	1 990,00	16,63
Сырье, материалы и комплектующие	2 025,00	5 597,00	3 572,00	176,40
Незавершенное производство	6 179,00	8 284,00	2 105,00	34,07
Готовая продукция	3 763,00	76,00	-3 687,00	-97,98
Прочие запасы	0,00	0,00	0,00	
Расходы будущих периодов	0,00	0,00	0,00	
Прочие текущие активы	0,00	0,00	0,00	
Долгосрочные активы:	16 392,00	16 796,00	404,00	2,46
Земля, здания и оборудование	8 875,00	9 001,00	126,00	1,42
Нематериальные активы	0,00	0,00	0,00	
Долгосрочные инвестиции	0,00	0,00	0,00	
Незавершенные инвестиции	7 517,00	7 795,00	278,00	3,70
Прочие долгосрочные активы	0,00	0,00	0,00	
СУММАРНЫЙ АКТИВ	30 777,00	32 811,00	2 034,00	6,61

Продолжение баланса

Текущие обязательства:	2 637,00	4 477,00	1 840,00	69,78
Краткосрочные займы	143,00	740,00	597,00	417,48
Кредиторская задолженность:	2 494,00	3 123,00	629,00	25,22
Счета и векселя к оплате	1 457,00	1 472,00	15,00	1,03
Налоги к уплате	297,00	1 116,00	819,00	275,76
Межфирменная кредиторская задолженность	0,00	0,00	0,00	
Полученные авансы	58,00	0,00	-58,00	-100,00
Дивиденды к выплате	152,00	87,00	-65,00	-42,76
Прочая кредиторская задолженность	530,00	448,00	-82,00	-15,47
Доходы будущих периодов	0,00	0,00	0,00	
Резервы предстоящих расходов и платежей	0,00	614,00	614,00	
Прочие текущие обязательства	0,00	0,00	0,00	
Долгосрочные обязательства:	9 987,00	6 772,00	-3 215,00	-32,19
Долгосрочные займы	0,00	0,00	0,00	
Прочие долгосрочные обязательства	9 987,00	6 772,00	-3 215,00	-32,19
Собственный капитал:	18 153,00	21 666,00	3 513,00	19,35
Акционерный капитал	797,00	797,00	0,00	
Резервы и фонды	108,00	108,00	0,00	
Добавочный капитал	19 265,00	16 301,00	-2 964,00	-15,39
Нераспределенная прибыль	-2 017,00	4 460,00	6 477,00	321,12
Прочий собственный капитал	0,00	0,00	0,00	
СУММАРНЫЙ ПАССИВ	30 777,00	32 915,00	2 138,00	6,95

Анализ состава и структуры актива баланса

В структуре актива баланса на конец анализируемого периода долгосрочные активы составили 51,19%, а текущие активы - 48,81%.

Валюта баланса предприятия за анализируемый период увеличилась на 2 034,00 тыс. руб., или на 6,61%, что косвенно может свидетельствовать о расширении хозяйственного оборота.

На изменение структуры актива баланса повлиял рост суммы долгосрочных активов на 404,00 тыс. руб. или на 2,46% и рост суммы текущих активов на 1 630,00 тыс. руб., или на 11,33%. С финансовой точки зрения это свидетельствует о положительных результатах, так как имущество становится более мобильным.

На изменение структуры актива баланса повлияло, главным образом, изменение суммы *текущих активов*.

Изменения в составе *долгосрочных активов* в анализируемом периоде связаны с изменением следующих составляющих:

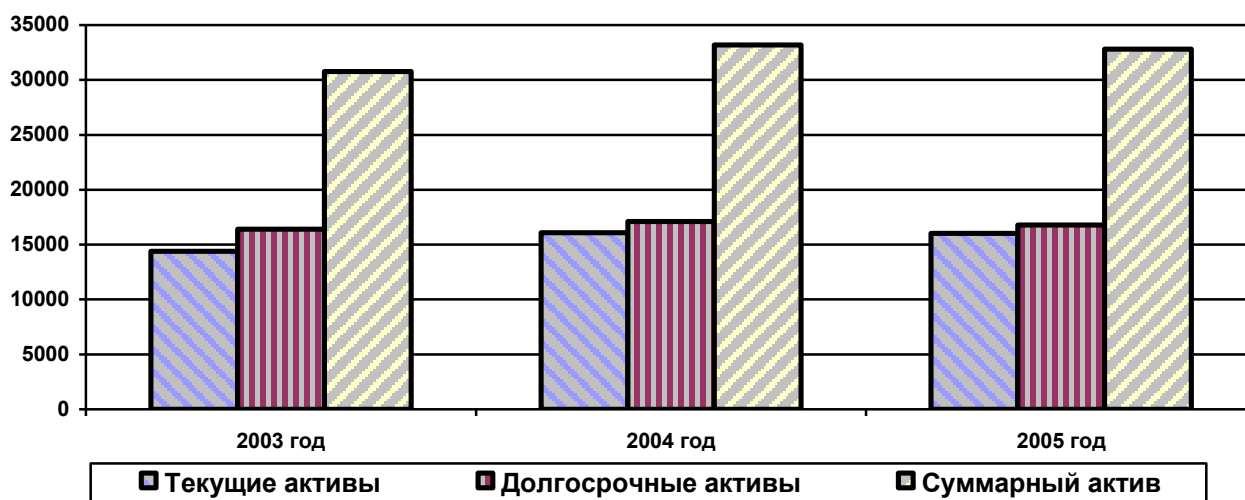


График 1. Состав актива баланса, тыс. руб.

- сумма основных средств в анализируемом периоде увеличилась на 126,00 тыс. руб., или на 1,42%;
- сумма незавершенных инвестиций увеличилась на 278,00 тыс. руб. или на 3,70%.

В составе *текущих активов* произошли следующие изменения:

- сумма денежных средств увеличилась в рассматриваемом периоде на 5,00 тыс. руб., или на 166,67%;
- величина краткосрочной дебиторской задолженности уменьшилась на 365,00 тыс. руб., или на 15,11%;
- величина товарно-материальных запасов увеличилась на 1 990,00 тыс. руб. или на 16,63%;

Доля оборотных активов в структуре имущества предприятия изменилась в рассматриваемом периоде на 2,07% и составила 48,81%.

Увеличились остатки денежных средств, что может свидетельствовать о нерациональной финансовой политике предприятия.

Анализ состава и структуры пассива баланса

Формирование имущества предприятия может осуществляться как за счет собственных, так и за счет заемных средств, значения которых отображаются в пассиве баланса. Для определения финансовой устойчивости предприятия и степени зависимости от заемных средств необходимо проанализировать структуру пассива баланса.

На конец анализируемого периода доля *собственного капитала*, основного источника формирования имущества предприятия, в структуре пассивов увеличилась и составила 65,82%. При этом коэффициент соотношения суммарных обязательств и собственного капитала на протяжении

анализируемого периода имел тенденцию к падению и уменьшился на 0,17, составив 0,52.

Это может свидетельствовать об относительном повышении финансовой независимости предприятия и снижении финансовых рисков.

В абсолютном выражении *величина собственного капитала* увеличилась на 3 513,00 тыс. руб., т.е. на 19,35%.

Проанализируем, какие составляющие собственного капитала повлияли на это изменение:

- добавочный капитал уменьшился на 2 964,00 тыс. руб., или на 15,39%;
- нераспределенная прибыль увеличилась на 6 477,00 тыс. руб., или на 321,12%; .

В структуре собственного капитала на конец анализируемого периода удельный вес:

- акционерного капитала составил 3,68%;
- добавочного капитала составил 75,24%;
- резервов и фондов составил 0,50%;
- нераспределенной прибыли составил 20,59%;

Сумма *долгосрочных обязательств* на конец анализируемого периода уменьшилась на 32,19% и составила 6 772,00 тыс. руб.

Величина *текущих обязательств* в анализируемом периоде составила 4 477,00 тыс. руб. и увеличилась на 69,78%.

Увеличение текущих обязательств связано с изменением следующих составляющих:

- сумма краткосрочных займов составила 740,00 тыс. руб. и увеличилась на 417,48%;
- сумма кредиторской задолженности составила 3 123,00 тыс. руб. и увеличилась на 25,22%; .

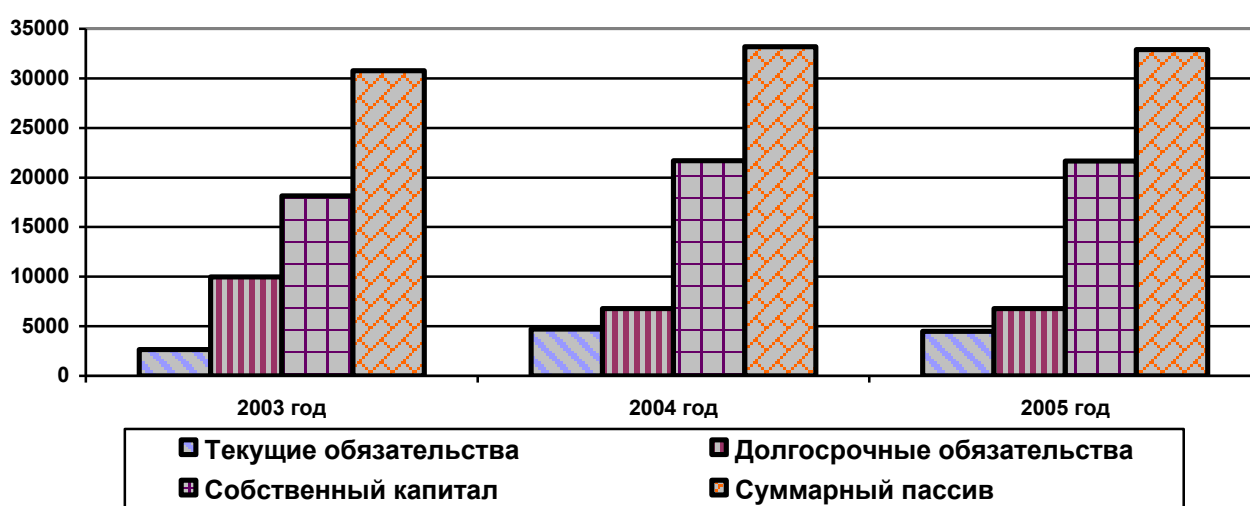


График 2. Состав пассива баланса, тыс. руб.

В структуре кредиторской задолженности на конец анализируемого периода удельный вес:

- счетов и векселей к оплате составил 47,13%;
- налогов к оплате составил 35,73%;
- дивидендов к выплате составил 2,79%;
- прочей кредиторской задолженности составил 14,35%.

Сопоставление сумм дебиторской и кредиторской задолженности показывает, что на начало анализируемого периода кредиторская задолженность превышала дебиторскую на 79,00 тыс. руб., т.е. отсрочки платежей должников финансировались за счет неплатежей кредиторам.

На конец анализируемого периода кредиторская задолженность превышала дебиторскую на 1 073,00 тыс. руб., т.е. отсрочки платежей должников финансировались за счет неплатежей кредиторам.

Величина доходов от внереализационных операций имела тенденцию к снижению и составила 419,00 тыс. руб. При этом расходы на внереализационную деятельность на конец периода были на уровне 70,00 тыс. руб. Результаты сравнения темпов изменения доходов и расходов, связанных с внереализационной деятельностью, свидетельствуют об уменьшении ее прибыльности.

Отчет о прибылях и убытках, тыс. руб.

	2003 г.	2005 г.	Изменение (+,-) тыс. руб.	Изменение (+,-), %
Чистый объем продаж	12 191,00	19 718,00	7 527,00	61,74
Себестоимость	10 762,00	18 220,00	7 458,00	69,30
Валовая прибыль	1 429,00	1 498,00	69,00	4,83
Общие издержки	0,00	0,00	0,00	
Другие операционные доходы	0,00	0,00	0,00	
Другие операционные расходы	0,00	0,00	0,00	
Операционная прибыль	1 429,00	1 498,00	69,00	4,83
Проценты к получению	32,00	0,00	-32,00	
Проценты к уплате	61,00	0,00	-61,00	
Другие внереализационные доходы	753,00	419,00	-334,00	-44,36
Другие внереализационные расходы	298,00	70,00	-228,00	-76,51
Прибыль до налога	1 855,00	1 847,00	-8,00	-0,43
Налог на прибыль	0,00	0,00	0,00	
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	1 855,00	1 847,00	-8,00	

На конец анализируемого периода предприятие имело чистую прибыль в размере 1 847,00 тыс. руб., которая имела тенденцию к снижению, т.е.

собственные средства, полученные в результате финансово-хозяйственной деятельности уменьшились.

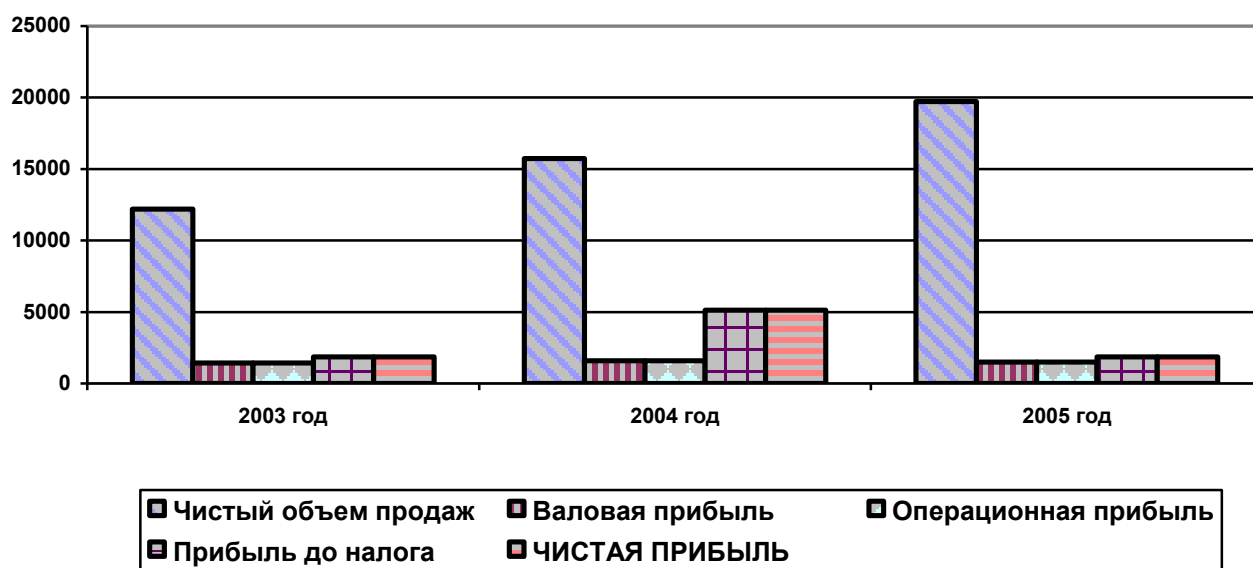


График 3. Доходы от видов деятельности, тыс. руб.

В структуре доходов предприятия наибольшую долю составляет прибыль от *основной деятельности*, что свидетельствует о нормальной коммерческой деятельности предприятия.

В целом, финансовое состояние предприятия можно охарактеризовать и проанализировать с помощью ряда показателей ликвидности, финансовой устойчивости, платежеспособности и рентабельности.

Показатели финансового состояния

	2003 г.	2005 г.	Изменения (+,-)
Показатели ликвидности:			
Коэффициент абсолютной ликвидности (LR)	0,0011	0,0021	0,0009
Коэффициент срочной ликвидности (QR)	0,6132	0,3080	-0,3052
Коэффициент текущей ликвидности (CR)	5,4551	3,4909	-1,9641
Чистый оборотный капитал (NWC), тыс. руб.	398 237,29	210 391,20	-187846,09
Показатели структуры капитала:			
Коэффициент финансовой независимости (EQ/TA)	0,5898	0,6570	0,0672
Суммарные обязательства к активам (TD/TA)	0,4102	0,3445	-0,0656
Суммарные обязательства к собственному капиталу (TD/EQ)	0,6954	0,5244	-0,1710
Долгосрочные обязательства к активам (LTD/TA)	0,3245	0,2053	-0,1192

Долгосрочные обязательства к внеоборотным активам (LTD/FA)	0,6093	0,3995	-0,2098
Коэффициент покрытия процентов (TIE), раз	23,4262	X	
Показатели рентабельности:			
Рентабельность продаж (ROS), %	15,2161	9,3671	-5,8491
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	10,2187	8,5202	-1,6985
Рентабельность текущих активов (RCA), %	12,8954	11,5132	-1,3822
Рентабельность внеоборотных активов (RFA), %	11,3165	10,8961	-0,4204
Рентабельность инвестиций (ROI), %	6,5920	6,4921	-0,0999
Показатели деловой активности:			
Оборачиваемость рабочего капитала (NCT), раз	1,0377	1,7225	
Оборачиваемость основных средств (FAT), раз	0,7437	1,1632	0,4195
Оборачиваемость активов (TAT), раз	0,3961	0,5976	0,2015
Оборачиваемость запасов (ST), раз	0,8993	1,3135	0,4142
Период погашения дебиторской задолженности (CP), дн.	72,3054	40,0115	-32,2939

Коэффициент общей ликвидности (коэффициент текущей ликвидности), характеризующий общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных (текущих) обязательств предприятия, уменьшился в рассматриваемом периоде с 5,455 и до 3,491. Так как нормативное значение находится в интервале от 1,0 до 2,0, то данное предприятие неэффективно использует свои активы.

Отрицательная тенденция изменения этого показателя за анализируемый период уменьшила вероятность погашения текущих обязательств за счет производственных запасов, готовой продукции, денежных средств, дебиторской задолженности и прочих оборотных активов.

Коэффициент срочной ликвидности (коэффициент быстрой ликвидности), отражающий долю текущих обязательств, покрываемых за счет денежных средств и реализации краткосрочных ценных бумаг, уменьшился в анализируемом периоде с 0,613 и до 0,308 (рекомендуемый интервал значений от 0,70 до 0,80).

Низкое значение коэффициента является показателем высокого финансового риска и плохих возможностей для привлечения дополнительных средств со стороны из-за возникающих затруднений с погашением текущих задолженностей.

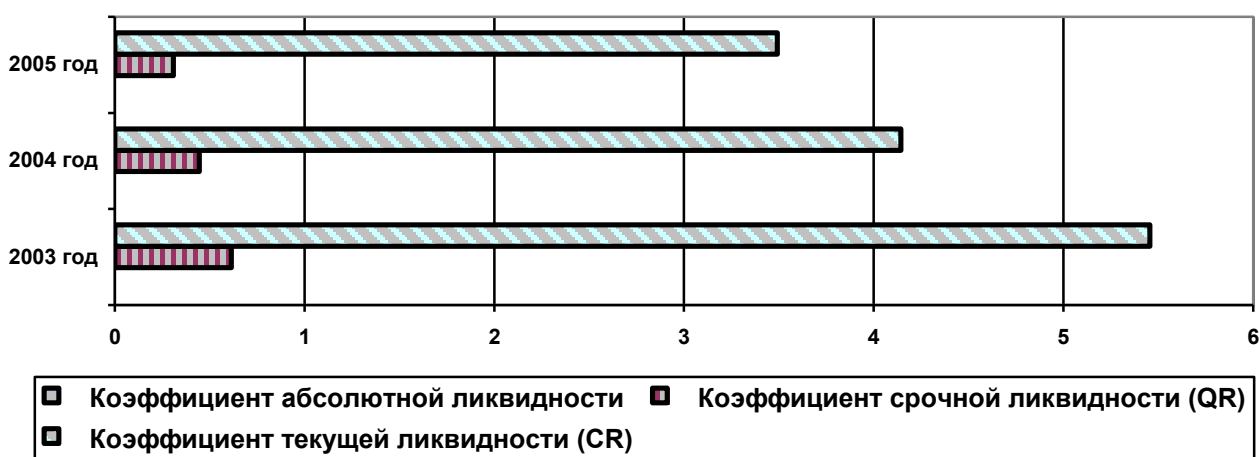


График 4. Показатели ликвидности предприятия

Коэффициент абсолютной ликвидности, отражающий долю текущих обязательств, покрываемых исключительно за счет денежных средств, увеличился в анализируемом периоде с 0,0011 и до 0,0021 (при рекомендуемом значении от 0,2 до 0,5). За анализируемый период способность предприятия к немедленному погашению текущих обязательств за счет денежных средств выросла.

Коэффициент автономии (финансовой независимости), определяющий степень независимости предприятия от внешних источников финансирования и характеризующий долю собственных средств в балансе, увеличился в анализируемом периоде с 0,590 и до 0,657 (рекомендуемый интервал значений с 0,5 до 0,8). Рост коэффициента говорит о повышении финансовой устойчивости предприятия.

Доля заемного капитала в балансе предприятия уменьшилась в анализируемом периоде с 0,410 и до 0,345. Таким образом, за анализируемый период у предприятия наблюдается тенденция к снижению использования заемного капитала.

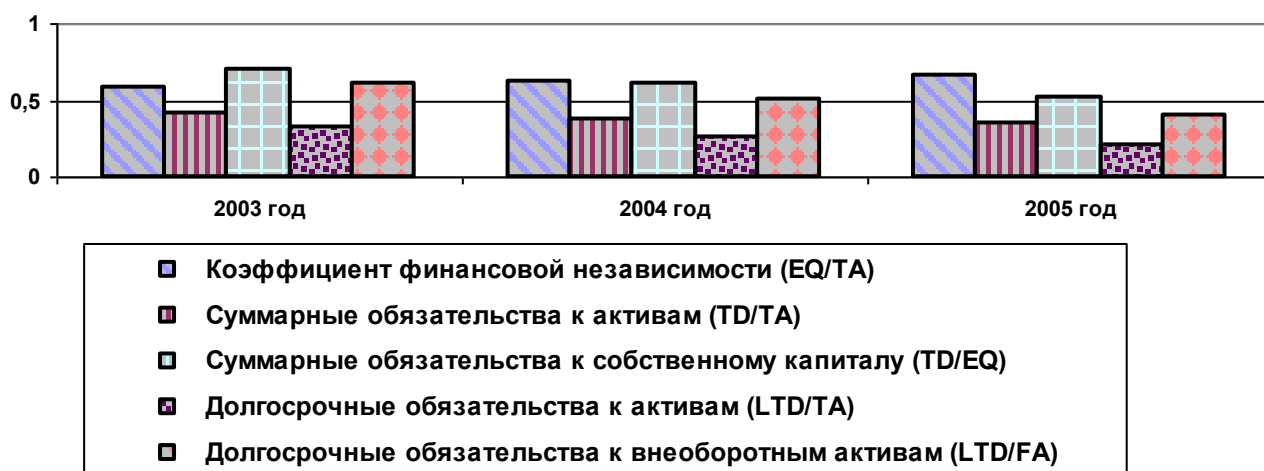


График 5. Структура капитала

Коэффициент соотношения суммарных обязательств и собственного капитала (определяющий количество привлеченных предприятием заемных средств на один рубль вложенных в активы собственных средств) в анализируемом периоде составил 0,524 (рекомендуемый интервал значений от 0,25 до 1,0), т.е. уменьшился на 0,17.

Рентабельность продаж, отражающая долю чистой прибыли в объеме продаж, уменьшилась и составила 9,37%.

Рентабельность собственного капитала предприятия, определяющая эффективность использования вложенных в предприятие средств уменьшилась, что является отрицательным фактом, и составила 8,52%.

Рентабельность текущих активов (отражающая эффективность использования оборотных активов и показывающая, какую прибыль приносит единица оборотного капитала предприятия) уменьшилась, что является отрицательной тенденцией, и составила 11,51%.

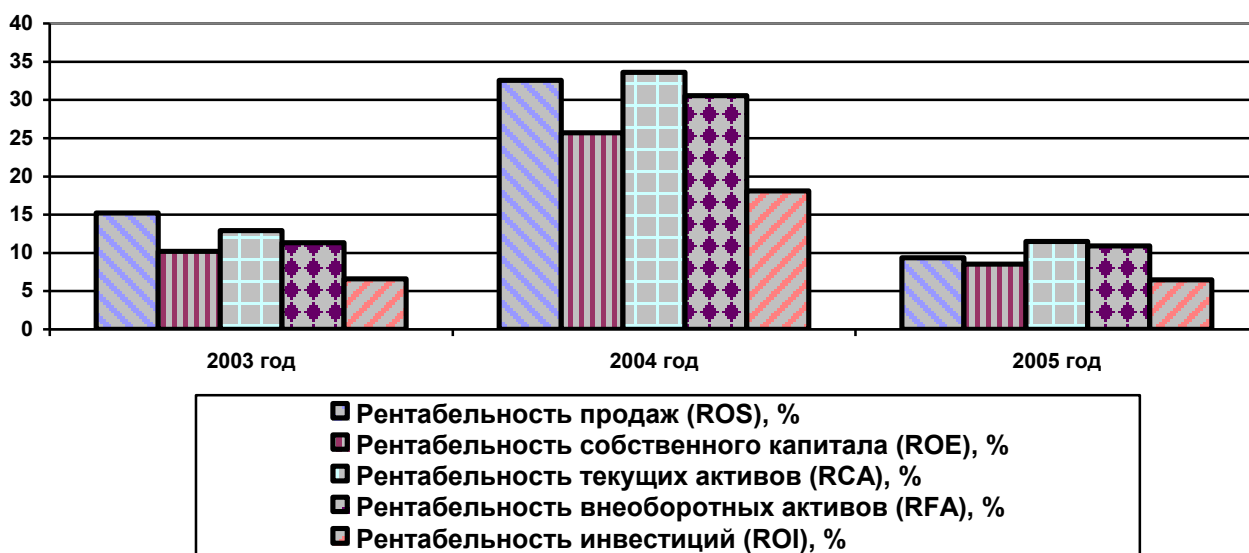


График 6. Показатели рентабельности

Рентабельность внеоборотных активов (отражающая эффективность использования внеоборотных активов и показывающая, какую прибыль приносит единица внеоборотного капитала предприятия) уменьшилась, что является негативным фактом, и составила 10,90%.

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

ЗАКЛЮЧЕНИЕ ПО АНАЛИЗУ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ

Предприятие: СПК им. Ленина Татышлинского района РБ

Баланс, тыс. руб.

Наименование статей баланса	2005 г.	2007 г.	Изменение (+,-), тыс. руб.	Изменение (+,-), %
Текущие активы:	37 386,00	39 563,00	2 177,00	5,82
Денежные средства	36,00	5,00	-31,00	-86,11
Краткосрочные инвестиции	21,00	21,00	0,00	
Краткосрочная дебиторская задолженность:	6 330,00	3 957,00	-2 373,00	-37,49
Счета и векселя к получению	4 230,00	2 618,00	-1 612,00	-38,11
Межфирменная дебиторская задолженность	0,00	0,00	0,00	
Прочая дебиторская задолженность	2 100,00	1 339,00	-761,00	-36,24
Долгосрочная дебиторская задолженность	0,00	0,00	0,00	
Товарно-материальные запасы:	30 999,00	35 580,00	4 581,00	14,78
Сырье, материалы и комплектующие	4 412,00	4 347,00	-65,00	-1,47
Незавершенное производство	19 116,00	24 208,00	5 092,00	26,64
Готовая продукция	7 471,00	7 025,00	-446,00	-5,97
Прочие запасы	0,00	0,00	0,00	
Расходы будущих периодов	0,00	0,00	0,00	
Прочие текущие активы	0,00	0,00	0,00	
Долгосрочные активы:	29 658,00	29 712,00	54,00	0,18
Земля, здания и оборудование	24 095,00	24 016,00	-79,00	-0,33
Нематериальные активы	0,00	0,00	0,00	
Долгосрочные инвестиции	0,00	0,00	0,00	
Незавершенные инвестиции	5 563,00	5 696,00	133,00	2,39
Прочие долгосрочные активы	0,00	0,00	0,00	
СУММАРНЫЙ АКТИВ	67 044,00	69 275,00	2 231,00	3,33

Продолжение баланса

Текущие обязательства:	12 060,00	10 571,00	-1 489,00	-12,35
Краткосрочные займы	378,00	1 227,00	849,00	224,60
Кредиторская задолженность:	11 682,00	9 344,00	-2 338,00	-20,01
Счета и векселя к оплате	10 158,00	5 539,00	-4 619,00	-45,47
Налоги к уплате	324,00	3 369,00	3 045,00	939,81
Межфирменная кредиторская задолженность	0,00	0,00	0,00	
Полученные авансы	8,00	0,00	-8,00	-100,00
Дивиденды к выплате	0,00	0,00	0,00	
Прочая кредиторская задолженность	1 192,00	436,00	-756,00	-63,42
Доходы будущих периодов	0,00	0,00	0,00	
Резервы предстоящих расходов и платежей	0,00	0,00	0,00	
Прочие текущие обязательства	0,00	0,00	0,00	
Долгосрочные обязательства:	14 250,00	10 194,00	-4 056,00	-28,46
Долгосрочные займы	8,00	8,00	0,00	
Прочие долгосрочные обязательства	14 242,00	10 186,00	-4 056,00	-28,48
Собственный капитал:	40 734,00	48 921,00	8 187,00	20,10
Акционерный капитал	16,00	16,00	0,00	
Резервы и фонды	50,00	50,00	0,00	
Добавочный капитал	42 489,00	42 489,00	0,00	
Нераспределенная прибыль	-1 821,00	6 366,00	8 187,00	449,59
Прочий собственный капитал	0,00	0,00	0,00	
СУММАРНЫЙ ПАССИВ	67 044,00	69 275,00	2 642,00	3,94

Анализ состава и структуры актива баланса

В структуре актива баланса на конец анализируемого периода долгосрочные активы составили 42,89%, а текущие активы - 57,11%.

Валюта баланса предприятия за анализируемый период увеличилась на 2 231,00 тыс. руб. или на 3,33%, что косвенно может свидетельствовать о расширении хозяйственного оборота.

На изменение структуры актива баланса повлиял рост суммы долгосрочных активов на 54,00 тыс. руб. или на 0,18% и рост суммы текущих активов на 2 177,00 тыс. руб., или на 5,82%. С финансовой точки зрения это свидетельствует о положительных результатах, так как имущество становится более мобильным.

На изменение структуры актива баланса повлияло, главным образом, изменение суммы *текущих активов*.

В составе *текущих активов* произошли следующие изменения:

- сумма денежных средств уменьшилась в рассматриваемом периоде на 31,00 тыс. руб., или на 86,11%;

- величина краткосрочной дебиторской задолженности уменьшилась на 2 373,00 тыс. руб., или на 37,49%;

- величина товарно-материальных запасов увеличилась на 4 581,00 тыс. руб. или на 14,78%;

Доля оборотных активов в структуре имущества предприятия изменилась в рассматриваемом периоде на 1,35% и составила 57,11%.

Анализ состава и структуры пассива баланса

Формирование имущества предприятия может осуществляться как за счет собственных, так и за счет заемных средств, значения которых отображаются в пассиве баланса. Для определения финансовой устойчивости предприятия и степени зависимости от заемных средств необходимо проанализировать структуру пассива баланса.

На конец анализируемого периода *доля собственного капитала*, основного источника формирования имущества предприятия, в структуре пассивов увеличилась и составила 70,20%. При этом коэффициент соотношения суммарных обязательств и собственного капитала на протяжении анализируемого периода имел тенденцию к падению и уменьшился на 0,18, составив 0,47.

Это может свидетельствовать об относительном повышении финансовой независимости предприятия и снижении финансовых рисков.

В абсолютном выражении *величина собственного капитала* увеличилась на 8 187,00 тыс. руб., т.е. на 20,10%.

Проанализируем, какие составляющие собственного капитала повлияли на это изменение:

- нераспределенная прибыль увеличилась на 8 187,00 тыс. руб., или на 449,59%; .

В структуре собственного капитала на конец анализируемого периода удельный вес:

- акционерного капитала составил 0,03%;
- добавочного капитала составил 86,85%;
- резервов и фондов составил 0,10%;
- нераспределенной прибыли составил 13,01%;

Сумма *долгосрочных обязательств* на конец анализируемого периода уменьшилась на 28,46% и составила 10 194,00 тыс. руб.

Уменьшение текущих обязательств связано с изменением следующих составляющих:

- сумма краткосрочных займов составила 1 227,00 тыс. руб. и увеличилась на 224,60%;

- сумма кредиторской задолженности составила 9 344,00 тыс. руб. и уменьшилась на 20,01%; .

Анализ структуры финансовых обязательств говорит о преобладании краткосрочных источников в структуре заемных средств, что является негативным фактором, который характеризует неэффективную структуру баланса и высокий риск утраты финансовой устойчивости.

В структуре кредиторской задолженности на конец анализируемого периода удельный вес:

- счетов и векселей к оплате составил 59,28%;
- налогов к оплате составил 36,06%;
- прочей кредиторской задолженности составил 4,67%.

Сопоставление сумм дебиторской и кредиторской задолженности показывает, что на начало анализируемого периода кредиторская задолженность превышала дебиторскую на 5 352,00 тыс. руб., т.е. отсрочки платежей должников финансировались за счет неплатежей кредиторам.

На конец анализируемого периода кредиторская задолженность превышала дебиторскую на 5 387,00 тыс. руб., т.е. отсрочки платежей должников финансировались за счет неплатежей кредиторам.

ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

Отчет о прибылях и убытках, тыс. руб.

	2005 г.	2007 г.	Изменение (+,-), тыс. руб.	Изменение (+,-), %
Чистый объем продаж	23 308,00	35 453,00	12 145,00	52,11
Себестоимость	22 628,00	32 436,00	9 808,00	43,34
Валовая прибыль	680,00	3 017,00	2 337,00	343,68
Общие издержки	0,00	0,00	0,00	
Другие операционные доходы	803,00	521,00	-282,00	-35,12
Другие операционные расходы	745,00	545,00	-200,00	-26,85
Операционная прибыль	738,00	2 993,00	2 255,00	305,56
Проценты к получению	0,00	0,00	0,00	
Проценты к уплате	0,00	0,00	0,00	
Другие внереализационные доходы	1 474,00	1 946,00	472,00	32,02
Другие внереализационные расходы	316,00	683,00	367,00	116,14
Прибыль до налога	1 896,00	4 256,00	2 360,00	124,47
Налог на прибыль	0,00	23,00	23,00	
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	1 896,00	4 233,00	2 337,00	

Чистая выручка от реализации за анализируемый период увеличилась с 23 308,00 тыс. руб. и до 35 453,00 тыс. руб. или увеличилась на 52,11%. Величина себестоимости изменилась с 22 628,00 тыс. руб. и до 32 436,00 тыс. руб. или на 43,34%.

Сравнение темпов изменения абсолютных величин выручки и себестоимости свидетельствует о росте эффективности основной деятельности.

Операционная прибыль увеличилась в анализируемом периоде с 738,00 и до 2 993,00 тыс. руб., или на 305,56%. Это свидетельствует о повышении результативности операционной деятельности предприятия.

Удельный вес себестоимости в общем объеме выручки сократился с 97,08% и до 91,49%.

Величина доходов от внереализационных операций имела тенденцию к росту и составила 1 946,00 тыс. руб. При этом расходы на внереализационную деятельность на конец периода были на уровне 683,00 тыс. руб. Результаты сравнения темпов изменения доходов и расходов, связанных с внереализационной деятельностью, свидетельствуют об увеличении ее прибыльности.

На конец анализируемого периода предприятие имело чистую прибыль в размере 4 233,00 тыс. руб., которая имела тенденцию к росту, что говорит о росте у предприятия источника собственных средств, полученных в результате финансово-хозяйственной деятельности.

В структуре доходов предприятия наибольшую долю составляет прибыль от *основной деятельности*, что свидетельствует о нормальной коммерческой деятельности предприятия.

В целом, финансовое состояние предприятия можно охарактеризовать и проанализировать с помощью ряда показателей ликвидности, финансовой устойчивости, платежеспособности и рентабельности.

Показатели финансового состояния

	2005 г.	2007 г.	Изменения (+,-)
<i>Показатели ликвидности:</i>			
Коэффициент абсолютной ликвидности (LR)	0,0047	0,0060	0,0013
Коэффициент срочной ликвидности (QR)	0,3555	0,2586	-0,0969
Коэффициент текущей ликвидности (CR)	3,1000	3,2767	0,1767
Чистый оборотный капитал (NWC), тыс. руб.	858 508,47	473 286,61	-385221,86
<i>Показатели структуры капитала:</i>			
Коэффициент финансовой независимости (EQ/TA)	0,6076	0,6825	0,0749
Суммарные обязательства к активам (TD/TA)	0,3924	0,3205	-0,0719
Суммарные обязательства к собственному капиталу (TD/EQ)	0,6459	0,4696	-0,1763
Долгосрочные обязательства к активам (LTD/TA)	0,2125	0,1472	-0,0653
Долгосрочные обязательства к	0,4805	0,3406	-0,1398

внеоборотным активам (LTD/FA)			
Коэффициент покрытия процентов (TIE), раз	X	X	
Показатели рентабельности:			
Рентабельность продаж (ROS), %	8,1345	11,9398	3,8052
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	4,6546	8,9939	4,3394
Рентабельность текущих активов (RCA), %	5,0714	10,8113	5,7399
Рентабельность внеоборотных активов (RFA), %	6,3929	14,2002	7,8073
Рентабельность инвестиций (ROI), %	3,4483	7,3978	3,9496
Показатели деловой активности:			
Оборачиваемость рабочего капитала (NCT), раз	0,9203	1,3032	
Оборачиваемость основных средств (FAT), раз	0,7859	1,1893	0,4034
Оборачиваемость активов (TAT), раз	0,3477	0,5141	0,1664
Оборачиваемость запасов (ST), раз	0,7300	0,9428	0,2128
Период погашения дебиторской задолженности (CP), дн.	99,1269	48,1461	-50,9808

Коэффициент общей ликвидности (коэффициент текущей ликвидности), характеризующий общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных (текущих) обязательств предприятия, увеличился в рассматриваемом периоде с 3,100 и до 3,277. Так как нормативное значение находится в интервале от 1,0 до 2,0, то данное предприятие неэффективно использует свои активы.

Положительная тенденция изменения этого показателя за анализируемый период увеличила вероятность погашения текущих обязательств за счет производственных запасов, готовой продукции, денежных средств, дебиторской задолженности и прочих оборотных активов.

Коэффициент срочной ликвидности (коэффициент быстрой ликвидности), отражающий долю текущих обязательств, покрываемых за счет денежных средств и реализации краткосрочных ценных бумаг, уменьшился в анализируемом периоде с 0,355 и до 0,259 (рекомендуемый интервал значений от 0,70 до 0,80).

Низкое значение коэффициента является показателем высокого финансового риска и плохих возможностей для привлечения дополнительных средств со стороны из-за возникающих затруднений с погашением текущих задолженностей.

Коэффициент абсолютной ликвидности, отражающий долю текущих обязательств, покрываемых исключительно за счет денежных средств, увеличился в анализируемом периоде с 0,0047 и до 0,0060 (при рекомендуемом

значении от 0,2 до 0,5). За анализируемый период способность предприятия к немедленному погашению текущих обязательств за счет денежных средств выросла.

Коэффициент автономии (финансовой независимости), определяющий степень независимости предприятия от внешних источников финансирования и характеризующий долю собственных средств в балансе, увеличился в анализируемом периоде с 0,608 и до 0,682 (рекомендуемый интервал значений с 0,5 до 0,8). Рост коэффициента говорит о повышении финансовой устойчивости предприятия.

Доля заемного капитала в балансе предприятия уменьшилась в анализируемом периоде с 0,392 и до 0,321. Таким образом, за анализируемый период у предприятия наблюдается тенденция к снижению использования заемного капитала.

Коэффициент соотношения суммарных обязательств и собственного капитала (определяющий количество привлеченных предприятием заемных средств на один рубль вложенных в активы собственных средств) в анализируемом периоде составил 0,470 (рекомендуемый интервал значений от 0,25 до 1,0), т.е. уменьшился на 0,18.

Рентабельность продаж, отражающая долю чистой прибыли в объеме продаж, увеличилась и составила 11,94%.

Рентабельность собственного капитала предприятия, определяющая эффективность использования вложенных в предприятие средств увеличилась, что является положительным фактом, и составила 8,99%.

**Г.А. Хабилов, А.Ф. Бакиров, Л.М. Кликич,
А.М. Аблеева, Р.Р. Муфтахетдинов**

Проблемы финансового оздоровления сельскохозяйственных товаропроизводителей

Печатается в авторской редакции

Отпечатано с готовых диапозитивов

Качество печати соответствует качеству предоставленных диапозитивов

Подписано в печать **01.07.2008** г. Формат бумаги **60×84¹/₁₆**
Усл. печ. л. **9,88**. Уч.-изд. л. **9,59**. Бумага офсетная
Гарнитура «Таймс». Печать трафаретная. Заказ **495**. Тираж **200** экз.

Издательство ФГОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный университет»
Типография ФГОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный университет»
Адрес издательства и типографии: 450001, г. Уфа, ул. 50 лет Октября, 34