

С.А. Зинченко, А.И. Гончаров

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ
БАНКРОТСТВА
КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ
методология и правовые механизмы

Александр Гончаров

**Предупреждение
банкротства коммерческой
организации. Методология
и правовые механизмы**

«Юриспруденция»

2006

УДК 347.7
ББК 67.404

Гончаров А. И.

Предупреждение банкротства коммерческой организации.
Методология и правовые механизмы / А. И. Гончаров —
«Юриспруденция», 2006

ISBN 978-59516-0205-X

В учебном пособии исследуются с теоретических и практически-прикладных позиций правовые вопросы восстановления платежеспособности хозяйствующего субъекта вне процедур банкротства. Рассматриваются правовые основы, критерии и средства диагностики платежеспособности, оздоровления финансов, обновления основных средств, оптимизации структуры имущественного комплекса коммерческих организаций российской промышленности. Обосновывается система критериев-показателей, обеспечивающая заблаговременное обнаружение тренда хозяйствующего субъекта к несостоятельности (банкротству) и позволяющая в ходе приведения текущих значений показателей к установленным правовым критериям восстановить платежеспособность должника. Разработаны правовые модели финансовой состоятельности, возврата инвестиций при лизинге производственных активов, реструктуризации имущественного комплекса, которые обеспечивают досудебное восстановление платежеспособности любой коммерческой организации. Намечен круг проблем, связанных с кодификацией правил досудебной реабилитации организаций-должников. Книга адресована предпринимателям, руководителям коммерческих организаций, научным работникам, студентам юридических и экономических вузов.

УДК 347.7
ББК 67.404

ISBN 978-59516-0205-X

© Гончаров А. И., 2006

© Юриспруденция, 2006

Содержание

Введение	7
Глава 1. Правовые основы предупреждения банкротства коммерческой организации: методология и взаимосвязь влияющих факторов	9
1.1. Правовое содержание понятий «восстановление платежеспособности» и «финансовое оздоровление» хозяйствующего субъекта	9
1.2. Внешние факторы снижения платежеспособности и финансовой состоятельности хозяйствующего субъекта	19
1.3. Внутренние факторы снижения платежеспособности и финансовой состоятельности хозяйствующего субъекта	32
Конец ознакомительного фрагмента.	43

С. А. Зинченко, А. И. Гончаров

Предупреждение банкротства коммерческой организации. Методология и правовые механизмы. Учебное пособие

Авторы:

Зинченко С. А. – заведующий кафедрой гражданского и предпринимательского права Юридического института Северо-Кавказской академии государственной службы, заслуженный юрист Российской Федерации, доктор юридических наук, профессор

Гончаров А. И. – кандидат юридических наук

Рецензенты:

В. С. Анохин, заслуженный юрист Российской Федерации, доктор юридических наук, профессор;

Д. Ю. Шапсугов, заслуженный юрист Российской Федерации, доктор юридических наук, профессор

© С. А. Зинченко, А. И. Гончаров, 2006

© ИД «Юриспруденция», 2011

Введение

Улучшение финансового состояния хозяйствующих субъектов Российской Федерации обеспечивается в последнее время в основном посредством фискальных послаблений и некоторых других мер государственного регулирования. Объективности ради нужно отметить, что прежде нестабильные платежно-расчетные отношения коммерческих организаций постепенно складываются в правовые, устойчивые хозяйственные связи, развивается рыночное законодательство, нарабатывается судебная практика. В целом государство исходит из презумпции, что действующий производственный бизнес – это большая ценность, чем финансовый результат от распродажи конкурсной массы должника-банкрота.

Вместе с тем в течение 2003 г. продолжался ускоренный рост количества банкротств. С 1 января 2003 г. в арбитражных судах РФ шло конкурсное производство по 122 681 делу.¹ При этом восстановили платежеспособность в ходе внешнего управления: в 1998 г. – 69 хозяйствующих субъектов, в 1999 г. – 66, в 2000 г. – 50, в 2001 г. – 52, в 2002 г. – 21, в 2003 г. – 28 компаний.² Не лучше обстоит дело, в частности, и в жилищно-коммунальном хозяйстве (ЖКХ). Так, с марта 2003 г. по март 2004 г. просроченные дебиторская и кредиторская задолженности по организациям ЖКХ продолжали расти и достигли соответственно: 286,4 млрд руб. и 314,2 млрд руб.³

Разрешение проблемы восстановления платежеспособности организаций, в том числе и в названной отрасли, является весьма важным для дальнейшего продвижения российских реформ, поскольку их нынешняя финансовая состоятельность не соответствует тому должному уровню, который бы способствовал ускоренному развитию всей отечественной экономики. Сложившаяся ситуация является ненормальной и в течение длительного времени блокирует многие попытки реформирования жилищно-коммунальных предприятий. Однако в любой стране именно население – главный социальный ресурс, созидательная и движущая сила. В этой связи качественное жизнеобеспечение людей, основанное на стабильной работе коммерческих организаций ЖКХ, является неотъемлемой частью современной стратегии экономического развития.

Учитывая исключительную важность данной сферы хозяйства, необходимо использовать для ее реформирования самые передовые достижения науки во всех отраслях знания, в том числе гражданского и предпринимательского права. При этом следует исходить из той генеральной установки, что система жилищно-коммунального хозяйства, какой бы плохой она ни была сегодня, является единственной действующей системой жизнеобеспечения. Поэтому любые преобразования должны проводиться с особой осторожностью. Нельзя применять какие-либо радикальные подходы, напротив, требуется поддержание имеющегося ЖКХ, санация коммерческих организаций, работающих в этой сфере, с одновременной их реструктуризацией и обновлением до современного технологического уровня.

Очевидно, что хозяйствующие субъекты необходимо вооружить комплексной методологией и методикой восстановления платежеспособности как для предупреждения банкротства, так и для реабилитации бизнеса в его процедурах.

Просроченная задолженность как внешнее проявление неплатежеспособности отражает несовершенство сложившихся правоотношений во всей российской промышленности. В рыночно развитых экономических системах задействованы правовые механизмы, препятствующие накоплению просроченных долгов, способствующие предупреждению банкротства

¹ Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 2003. № 4. С. 27 и 28.

² Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 2004. № 4. С. 35.

³ Цены и тарифы в ЖКХ. 2004. № 2. С. 60.

компаний. В современной России при недостаточной проработке форм и методов, отсутствии целостной методологии досудебного восстановления платежеспособности положение коммерческих организаций, в частности жилищно-коммунального хозяйства, с формальной стороны выглядит как массовое банкротство.

Для разрешения проблемы массовой неплатежеспособности российских производственных компаний ее следует дифференцировать на вопросы оперативно-предупредительной диагностики платежеспособности хозяйствующих субъектов, санации их финансов, обновления фондов и оптимизации имущественного комплекса. Эти вопросы, каждый в отдельности, в течение ряда лет вызывают широкий дискуссионный резонанс. Но системный подход к предупреждению банкротства и досудебному финансовому оздоровлению коммерческих организаций (восстановлению платежеспособности) еще не получил адекватного освещения и специального научного анализа в правовой литературе.

Таким образом, разработка научно обоснованных правовых форм, методов и механизмов восстановления платежеспособности хозяйствующих субъектов вне процедур банкротства остается значимой и важной проблемой.

Настоящий труд представляет собой изложение целостной концепции досудебной реабилитации производственных компаний (в полной мере относящейся и к организациям ЖКХ) на основе развития и построения теоретических основ и методологических подходов, правовых механизмов, моделей и критериев диагностики банкротства, оздоровления финансов, обновления основных средств и реструктуризации имущества хозяйствующих субъектов для восстановления их платежеспособности.

Глава 1. Правовые основы предупреждения банкротства коммерческой организации: методология и взаимосвязь влияющих факторов

1.1. Правовое содержание понятий «восстановление платежеспособности» и «финансовое оздоровление» хозяйствующего субъекта

В отличие от внимания исследователей к другим актуальным проблемам понятия «финансовое оздоровление» и «восстановление платежеспособности» хозяйствующего субъекта остаются теоретически не разработанными в российской науке. До сих пор как в правовой, так и в экономической литературе отсутствуют более или менее приемлемые научные трактовки сущности этих понятий, несмотря на их широкое использование в составе дефиниций законодательства о несостоятельности, финансового менеджмента, антикризисного управления и т. д.

Финансовое оздоровление хозяйствующих субъектов не нашло отражения в экономической теории организаций. Технологическая концепция фирмы, объединяющая классическую⁴ и неоклассическую⁵ теории, институциональная теория⁶ и теоретические исследования хозяйственного поведения компаний на базе теории игр⁷ непосредственно не раскрывают содержания искомого понятия и его методологических основ.

Отечественная интеграционная теория предприятия⁸ опирается на концепцию компании как целостного многофункционального, многоаспектного и многосубъектного экономического агента, имеющего самостоятельные интересы, не совпадающие с интересами участников (акционеров). Данная теория во главу угла в деятельности коммерческой организации ставит интеграцию в пространстве и во времени потоков материальных, финансовых, трудовых, информационных и иных ресурсов, а также процессов культурной и институциональной диффузии и имплантации.⁹ Эта теория, в частности, предлагает объяснения причин неденежных расчетов в российской экономике, а также направления их минимизации. Но вопросы финансового оздо-

⁴ *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. Книга 1. – М.: Экономика, 1997; *Маршалл А.* Принципы экономической науки. Т. 1. – М.: Наука, 1993, гл. 9; *Хикс Дж.* Стоимость и капитал. – М.: Знание, 1993.

⁵ *Робинсон Дж.* Экономическая теория несовершенной конкуренции. – М.: Наука, 1986; *Чемберлин Э.* Теория монополистической конкуренции. – М.: Экономика, 1996; *Шумпетер Й.* Капитализм, социализм и демократия. – М.: Перспектива, 1995; *Baumol W.* On the Theory of Oligopoly // *Economica*, 1958, vol. 25; *Baumol W.* On the Theory of the Expansion of the Firm // *American Economic Review*, 1962; *Marris R.* A Model of the Managerial Enterprise // *Quarterly Journal of Economics*, 1963, vol. 77; *Marris R.* The Economic Theory of Managerial Capitalism. – L., 1966.

⁶ *Coase R.* The Nature of the Firm // *Economica*, 1937, vol. 4; *Coase R.* Lecture on The Nature of the Firm // *Journal of Law, Economics and Organization*, 1988, vol. 4.; *Knight F.* Uncertainty and Profit. – New York, 1965; *Bocquet R., Servais O.* Concurrence et cooperation. Une approche du systeme industriel par les conventions. Dans *Firms et economie industrielle*. – Paris, 1997; *Уильямсон О.* Экономические институты капитализма. – СПб.: Нева, 1996; *Williamson O.* The Firm as a Nexus of Treaties: an Introduction. In: *The Firm as a Nexus of Treaties*. L., 1990; *Hart O.* Firms, Contracts and Financial Structure. – Oxford, 1995; *Grossman S., Hart O.* The Costs and Benefits of ownership // *Journal of Political Economy*, 1986, vol. 94; *Hart O., Moore J.* Property Rights and the Nature of the Firm // *Journal of Political Economy*, 1990, vol. 98.

⁷ *Rizopoulos Y.* Marches, organisations, reseaux: alternatives ou complementarites? In: *Firm et economie industrielle*. – Paris, 1997; *Sutton J.* Sunk Costs and Market Structure. MIT Press, 1991; *Sutton J.* Technology and Market Structure. MIT Press, 1998.

⁸ *Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли, предприятия* / Под ред. Г. Б. Клейнера. – М.: Наука, 2001. (Экономисты считают понятия «предприятие» и «коммерческая организация» тождественными.)

⁹ *Клейнер Г., Тамбовцев В., Качалов Р.* Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. – М.: Экономика, 1997.

рождения и восстановления платежеспособности промышленных компаний эта теория, как и другие российские исследования, не затрагивает.¹⁰

Следует отметить, что кризисные явления, связанные с неплатежеспособностью хозяйствующих субъектов, периодически находят отражение в эмпирических исследованиях российских ученых.¹¹ В последнее время авторы также стали уделять внимание отдельным аспектам финансового оздоровления и реструктуризации производственных компаний,¹² но говорить о формировании целостной концепции решения данной крупной научной проблемы еще рано. А начинать, видимо, необходимо с четкого определения объекта исследования – финансов, корпоративных финансов, чтобы знать, что подлежит оздоровлению.

Как известно, в среде отечественных экономистов до сих пор нет единого понимания сущности и функций финансов, по-разному решается вопрос отграничения чисто финансовых отношений от денежных отношений, финансовых ресурсов от денежных ресурсов. Основной вклад в разработку проблемы сущности финансов внесли представители дореволюционной российской финансовой школы, а позднее – А. А. Александров, А. М. Бирман, Э. А. Вознесенский, Л. А. Дробозина, В. П. Дьяченко, Д. С. Моляков, В. М. Родионова, М. В. Романовский, Б. М. Сабанти, В. Г. Сенчагов, Н. Г. Сычев и др. Дискуссия по данной теоретической проблеме не входит в круг задач настоящей монографии. Поэтому отметим, что в этом вопросе мы в целом придерживаемся позиции С. В. Барулина и Т. М. Ковалевой как наиболее приближенной, на наш взгляд, к реалиям современной глобальной экономики.¹³ Сформулируем наиболее существенные для целей нашего исследования положения экономического содержания финансов с позиций последних из названных авторов с учетом наших дополнений в части адаптации их к денежным правоотношениям производственных компаний.

1. Как экономические категории, деньги и финансы различаются способами существования и взаимодействуют между собой как содержание и форма. В реальной действительности и денежные и финансовые отношения реализуются в единой форме движения финансовых ресурсов.

2. Деньги – первичная сущность финансов. Со временем, когда бумажные деньги потеснили связь с золотым обеспечением (полноценными деньгами), особенно в период глобализа-

¹⁰ Гальперин В., Игнатьев С., Моргунов В. Микроэкономика. – СПб.: Экономическая школа, 1994; Батяева А. Российские предприятия в рыночной экономике: ожидания и действительность. – М.: Наука, 2000; Российская промышленность: институциональное развитие / Под ред. Т. Долгопятовой. – М.: ГУ-ВШЭ, 2002; Зотов В., Пресняков В. Фирма как экономическое явление и институт общества // Экономика и Математические Методы. 1995. Т. 31, вып. 2.

¹¹ Абалкин Л. Качественные изменения структуры финансового рынка и бегство капитала из России // Вопросы экономики. 2000. № 2; Делягин М. Экономика неплатежей: Как и почему мы будем жить завтра. – М., 1997; Богомолов О. Т. Моя летопись переходного времени. – М., 2000; Пинто Б., Дребенцов В., Морозов А. Разрушение системы неплатежей в России: создание условий для устойчивого экономического роста // Вопросы экономики. 2000. № 3.; Петраков Н. Я. Русская рулетка: экономический эксперимент ценою 150 миллионов жизней. – М., 1998; Белоусов А., Ивантер А., Кириченко Н. Экономическая экспансия: как не проесть удачу // Эксперт. 2000. № 1–2.; Мохтари М., Кейнер С., Копиторович В. Эконометрический анализ неплатежей в России // Экономический журнал ВШЭ. 2000. № 1; Сладкевич А. В. Неплатежи как фактор, сдерживающий активизацию взаимодействия банков с реальным сектором // Деньги и кредит. 2001. № 1; Гуриев С., Попов В. Трехглавая гидра безденежья // Эксперт. 2001. № 9.

¹² Цыганов В., Таль Г., Гусев В., Павлов М. Методы предупреждения экономической несостоятельности организаций // Вестник ФСДН РФ. 1999. № 8; Кузнецова Н. Системный подход к финансовому оздоровлению предприятий // Вестник ФСДН РФ. 1999. № 12; Голубцов С. Практика финансового оздоровления предприятий в Республике Коми // Вестник ФСФО РФ. 2000. № 4; Мокрышев В. От финансового оздоровления к программам повышения конкурентоспособности российских предприятий // Вестник ФСФО РФ. 2000. № 8; Кошуба Н., Федотова М., Пихтовникова В. Модели восстановления платежеспособности промышленных предприятий при арбитражном управлении // Вестник ФСФО РФ. 2000. № 12; Григорьев В., Юн Г., Гусев В. Направления, виды и типы реструктурирования // Вестник ФСФО РФ. 2001. № 2; Сербин П. Реструктуризация предприятий: центры ответственности, планирование // Вестник ФСФО РФ. 2001. № 2; Черныш О. Роль ФСФО России в процессах финансового оздоровления экономики государства // Вестник ФСФО РФ. 2001. № 8; Казаков В. Пути восстановления платежеспособности предприятий в малых городах // Вестник ФСФО РФ. 2001. № 10; Паламарчук В. Экономико-правовой механизм предотвращения банкротств и роль государства в этом процессе // Вестник ФСФО. 2002. № 4; Беляева Т. План финансового оздоровления: особенности, риски, экспертиза // Вестник ФСФО РФ. 2003. № 7.

¹³ Подробно см.: Барулин С. В., Ковалева Т. М. Сущность финансов: новые реалии // Финансы и кредит. 2004. № 5.

ции экономики, деньги сами превратились в интегрированный финансовый инструмент, произошло настолько тесное сращивание денег и финансов, что неопределимы границы между ними. В современной глобальной экономике все денежные отношения суть финансовые отношения, все денежные ресурсы (кредитные, инвестиционные, платежные и т. п.) – финансовые ресурсы.

3. Финансы как экономическая категория опосредуют денежные правоотношения в процессе движения финансовых ресурсов в частноправовой и публично-правовой формах, образования и использования на этой основе частнохозяйственных и государственных доходов в результате приведения в действие финансовых инструментов и механизмов. Отсюда система финансов включает в себя два крупных звена: частные (децентрализованные) и государственные (централизованные) финансы.

Финансы коммерческих организаций как элемент частных (децентрализованных) финансов представляют собой систему денежных правоотношений, возникающих в процессе движения финансовых ресурсов в частноправовой форме, образования и использования на этой основе доходов хозяйствующих субъектов в результате приведения в действие соответствующих финансовых инструментов и механизмов. Под финансовыми инструментами и механизмами понимаются формирование и использование выручки, прибыли и затрат, денежные средства на счетах в банках, электронные, инвестиционные и кредитные деньги, формы денежных расчетов и платежей, векселя, ценные бумаги и операции с ними, нормы амортизации, механизмы финансирования и кредитования, дивиденды и дивидендная политика и т. д.

4. Финансы коммерческих организаций реализуются и функционируют в форме потоков частнохозяйственных финансовых ресурсов. Последние представляют собой всю совокупность денежных средств, которые используются или могут быть использованы в ходе финансовой деятельности и осуществления денежных операций. Финансовая деятельность хозяйствующих субъектов – это всякая законная деятельность, направленная на привлечение и вложение финансовых ресурсов, извлечение доходов и осуществление текущих и инвестиционных расходов, исполнение налоговых обязанностей и долговых обязательств, а также деятельность, связанная с другими денежными транзакциями коммерческих организаций, имеющими целью достижение экономического, социального и потребительского эффекта.

Деятельность коммерческих организаций, основанная на использовании неденежных инструментов и механизмов, например выплата заработной платы продукцией, бартерные (товарообменные) сделки, натуральные формы исполнения долговых обязательств и т. п., не может быть отнесена к финансовой, хотя она получила широкое распространение в хозяйственной практике современной России. Мы считаем, что государство должно вести борьбу (правовыми и экономическими методами) с названными проявлениями архаичного рынка, граничащего с натуральным хозяйством. Это не относится к расчетам ликвидными векселями и ценными бумагами, выступающими производными от денег правовыми финансовыми инструментами, а также к операциям с другими производными инструментами финансового, в том числе фондового, рынка.

Финансы коммерческих организаций тесно взаимосвязаны с государственными (муниципальными) финансами. Состояние последних во многом зависит от состояния финансов коммерческих организаций, поскольку хозяйствующие субъекты выступают основными налогоплательщиками. Поэтому, выстраивая стратегию долгосрочного экономического роста, государство должно адекватно регулировать и создавать условия для финансового оздоровления хозяйствующих субъектов. Таким образом, здоровое финансовое состояние производственных компаний, их устойчивая платежеспособность являются важными условиями успешного развития экономической системы страны в целом.

Денежные правоотношения, образующие финансы коммерческих организаций, структурируют связи данного субъекта на внешние и внутренние. Внешние денежные отношения отра-

жают хозяйственное взаимодействие субъекта с другими компаниями, банками, государственными учреждениями и органами, иностранными фирмами. Внутренние денежные отношения складываются при формировании учредителями уставного капитала, на этапе формирования и использования доходов подразделениями компании, при оплате труда работников, формировании себестоимости продукции и специальных фондов, осуществлении СМР хозяйственным способом, дивидендных выплатах и др. На стадии создания валового дохода у производственной компании складываются внешние денежные отношения с поставщиками необходимых для производства сырья, комплектующих частей, материалов и оборудования, с покупателями выпускаемых товаров, между структурными подразделениями компании соответственно их участию в производстве продукции и получении дохода, с банками при получении кредитов и т. д. На этапе распределения денежных доходов обеспечивается баланс отношений внутри коммерческой организации: с работниками – по оплате их труда, с учредителями – по участию в бизнесе, с государством – по обязательным платежам, с коммерческими банками – по возврату кредитов и процентов, со страховыми компаниями, участниками рынка ценных бумаг, с инвесторами и т. д. В ходе использования денежных доходов непременно должен обеспечиваться баланс исполняемых финансовых решений с их реальной эффективностью.

Финансовые правоотношения коммерческой организации получают свое реальное наполнение посредством финансовых ресурсов – денежных средств и производных от них финансовых инструментов. Наибольшее значение для компании имеют денежные средства. В широком смысле денежные средства включают наличную и безналичную валюту, высоколиквидные ценные бумаги и денежные документы. Финансовые активы (ресурсы) находятся в состоянии баланса с финансовыми обязательствами. Мы полагаем, что и те и другие в совокупности с обязательствами и активами сторонних компаний, участвующих в хозяйственном обороте, образуют финансовые потоки – форму движения финансовых ресурсов.

В условиях рыночной экономики весьма важна эффективность управления финансовыми ресурсами. От того, насколько своевременно и целесообразно они трансформируются в основные и оборотные средства, покрывают текущие обязательства перед поставщиками, работниками, учредителями и государством, зависит финансовая состоятельность хозяйствующего субъекта.

Верно утверждает В. А. Слепов,¹⁴ что в условиях успешного функционирования предприятия к его финансовым потокам относятся:

- денежные расчеты компании с поставщиками сырья, материалов оборудования и потребителями ее продукции (занимая промежуточное положение между поставщиками и потребителями, компания балансирует эти финансовые потоки и создает условия для накопления финансовых ресурсов для своего развития);
- денежные расчеты с бюджетной системой, включая перевод части добавленной стоимости в бюджетную систему в форме разнообразных налогов и получение из нее бюджетных ресурсов на развитие в основном в форме целевых программ;
- получение компанией кредитов и инвестиций на развитие ее материально-технической и технологической базы от коммерческих банков, отечественных и зарубежных инвесторов путем осуществления проектного финансирования, размещения ценных бумаг компании на фондовом рынке;
- обслуживание долговых обязательств компании перед коммерческими банками и инвесторами путем своевременного погашения основного долга и процентов по нему;
- расчеты компании с физическими лицами – работниками этой компании путем внедрения эффективных «зарплатных проектов» с использованием пластиковых карточек и с акцио-

¹⁴ *Финансы: Учебник* / Под ред. д-ра экон. наук, проф. С. И. Лушина, д-ра экон. наук, проф. В. А. Слепова. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономистъ, 2003. С. 396.

нерами путем выплаты им дивидендов (следует дополнить – любые формы расчетов по оплате труда, а не только с использованием электронных денег. – *Прим. С. З., А. Г.*);

– накопление денежных средств для дальнейшего развития компании, формально завершающее цикл движения ее финансовых активов и обязательств.

И наоборот, мы не согласны с А. А. Володиным, утверждающим, что поток денежных средств представляет собой разницу между поступившими и выплаченными предприятием денежными средствами за конкретный период времени.¹⁵ Это, скорее всего, чистый денежный поток. Следует различать входящий финансовый поток хозяйствующего субъекта (поступления денежных средств) и его исходящий финансовый поток (выплаты денежных средств). Поток денежных средств постоянно движется «через» компанию: от покупателей, инвесторов, банков к поставщикам, кредиторам, работникам, учредителям и т. д. Поскольку в хозяйственном обороте страны финансовые потоки всех субъектов взаимосвязаны и взаимозависимы, можно утверждать, что финансовые потоки удерживают в состоянии равновесия финансовую систему в целом. Оптимизация объемов и постоянный баланс финансовых потоков достигаются эффективной работой системы управления финансами коммерческой организации. В результате этой работы и обеспечивается устойчивая платежеспособность производственной компании. Напротив, когда есть дисбаланс входящего и исходящего финансовых потоков, это приводит к временным «сбоям» и «кассовым разрывам», платежеспособность хозяйствующего субъекта ухудшается, и тогда необходимо финансовое оздоровление, чтобы ее восстановить.

Как отмечалось ранее, финансы коммерческой организации обслуживают исключительно денежные отношения. Поэтому неденежные расчеты (бартер) и другие аналогичные механизмы представляют собой как следствие неразвитости рыночных отношений, так и инерционное продолжение хозяйственного поведения компаний, которое сформировалось еще в советской планово-административной системе, когда все государственные предприятия имели единую цель: выполнить план выпуска (отгрузки) товарной продукции. При этом своевременность и полнота денежных расчетов между покупателями и поставщиками имели второстепенное значение. В настоящее время бартер и другие неденежные механизмы отражают низкую конкурентоспособность организаций – участников таких меновых сделок и отношений. Вообще, сам принцип бартера нам представляется тупиковым, потому что, сколько бы меновых транзакций (нередко полученный в обмен на свою продукцию товар еще меняется несколько раз) хозяйствующий субъект ни предпринимал, он все равно стремится получить ликвидную продукцию, продать ее за деньги и вернуться в сферу денежных правоотношений. Засорение как входящего, так и исходящего финансового потока компании транзитным товаром (бартером) вредно для финансового здоровья коммерческой организации, ухудшает ее платежеспособность, ведет в перспективе к банкротству.

На противоположном «полюсе» проблемы бартера, содержание которого может быть кратко объяснено как движение товаров без денег, существуют вопросы необоснованных авансов, отражающие движение денег без товаров. Кроме заведомого искажения финансовых взаимосвязей, подмены банковского кредита так называемой предоплатой, авансы способствуют уклонению от налогообложения, используются недобросовестными руководителями компаний в хозяйственных операциях, которые в перспективе также могут приводить производственные компании к банкротству.

С понятием финансового оздоровления тесно связан такой негатив современной российской действительности, как преднамеренное банкротство, которое становится технологией захвата и перераспределения собственности. Здесь речь идет не о финансовом оздоровлении и восстановлении платежеспособности, а о разорении зачастую финансово благополучных

¹⁵ Справочник финансиста предприятия. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2000. С. 22.

коммерческих организаций. Поэтому в российском законодательстве должны использоваться более эффективные нормы, противодействующие этому нерыночному негативному явлению.

Впервые в официальном правовом поле термин «финансовое оздоровление» был применен в Федеральном законе от 25 февраля 1999 г. № 40-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций».¹⁶ Без определения его понятия в ст. 7–10 финансовое оздоровление кредитной организации разложено на такие меры: оказание финансовой помощи кредитной организации ее учредителями (участниками) и иными лицами в восьми формах; изменение структуры активов в пяти вариантах и структуры пассивов кредитной организации в четырех вариантах; изменение организационной структуры кредитной организации пятью способами.

Несколько позднее совместным Приказом Министерства экономики РФ и Федеральной службы по финансовому оздоровлению и банкротству РФ от 19 ноября 1999 г. № 497/136, в приложении 2 к нему, была утверждена Типовая структура программы финансового оздоровления неплатежеспособной организации. В разделе 10 типовой программы «Финансовый план» указано: «В этом разделе необходимо привести доказательства финансового эффекта проводимых мероприятий и реальности финансового оздоровления организации... Должны быть определены потребности рынка в том или ином виде продукции, ее объеме и цене, а также возможности организации по выпуску продукции в соответствии с планируемыми направлениями оздоровления и производственными возможностями... Должны стыковаться ожидаемые финансовые потоки, поступающие от реализации товаров, работ, услуг, с налоговыми и иными обязательными платежами, а также с потребностями предприятия в материально-техническом обеспечении и иными затратами. При этом следует отразить долю бартерного обмена, поступлений денежными средствами, а также взаимозачетов».¹⁷

Федеральный закон от 9 июля 2002 г. № 83-ФЗ «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей»¹⁸ установил в ст. 1 правовые основы и условия реструктуризации долгов сельскохозяйственных товаропроизводителей в целях улучшения их финансового состояния до применения процедур банкротства. Несмотря на использование термина непосредственно в названии данного закона, в самом тексте понятие «финансовое оздоровление» разъяснения не получило. Стержнем указанного нормативного акта является именно реструктуризация долгов (ст. 2) – основанное на соглашении прекращение долговых обязательств путем их замены иными долговыми обязательствами, предусматривающими другие условия обслуживания и погашения обязательств. Косвенно о финансовом оздоровлении говорится в определении «программы финансового оздоровления сельскохозяйственных товаропроизводителей» (ст. 2): это комплекс мер, направленных на выработку всеми кредиторами единых условий проведения реструктуризации долгов в целях улучшения финансового состояния должника.

Федеральным законом от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»¹⁹ (далее – Закон о несостоятельности 2002 г.), в частности, введена новая реабилитационная процедура – финансовое оздоровление. В ст. 2 данного Закона установлено, что финансовое оздоровление – процедура банкротства, применяемая к должнику в целях восстановления его платежеспособности и погашения задолженности в соответствии с графиком такого погашения. Ст. 81 названного Закона фиксирует важные особенности периода финансового оздоровления:

– требования кредиторов по денежным обязательствам и об уплате обязательных платежей, срок исполнения которых наступил на дату введения финансового оздоровления, могут

¹⁶ СЗ РФ. 1999. № 9. Ст. 1097; 2000. № 2. Ст. 127.

¹⁷ Вестник ФСДН России. 2000. № 1. С. 9.

¹⁸ СЗ РФ. 2002. № 28. Ст. 2787.

¹⁹ СЗ РФ. 2002. № 43. Ст. 4190.

быть предъявлены должнику только с соблюдением законного порядка предъявления требований;

- отменяются принятые меры по обеспечению требований кредиторов;
- аресты на имущество должника и иные ограничения должника в части распоряжения собственным имуществом могут быть наложены исключительно в рамках процесса о банкротстве;
- приостанавливается исполнение имущественных взысканий, за исключением исполнительных документов, выданных на основании ранее вступивших в законную силу решений о взыскании задолженностей по зарплате, выплатам авторских вознаграждений, об истребовании имущества из незаконного владения, о возмещении вреда, причиненного жизни или здоровью, возмещении морального вреда;
- запрещается удовлетворение требований учредителя (участника) должника о выделе доли (пая) в имуществе должника в связи с выходом из состава его учредителей (участников), выкуп должником размещенных акций или выплата действительной стоимости доли (пая);
- запрещается выплата дивидендов и иных платежей по эмиссионным ценным бумагам;
- не допускается прекращение денежных обязательств должника путем зачета встречного однородного требования, если при этом нарушается установленная законом очередность удовлетворения требований кредиторов;
- не начисляются неустойки (штрафы, пени), подлежащие уплате проценты и иные финансовые санкции за неисполнение или ненадлежащее исполнение денежных обязательств и обязательных платежей, возникших до введения финансового оздоровления.

В этом контексте А. Н. Семина, например, полагает, что стадия финансового оздоровления сходна со стадией наблюдения тем, что органы управления должника сохраняются и продолжают действовать. Вместе с тем стадия наблюдения – консервативная стадия, основная цель которой состоит в том, чтобы сберечь имущество должника и провести анализ его финансового состояния, а финансовое оздоровление – это период решительных действий по восстановлению платежеспособности должника посредством исполнения утвержденного графика погашения задолженности.²⁰ Однако мы считаем, что погашение долгов по графику лишь отражает положительный результат в работе по восстановлению платежеспособности организации, но не является средством достижения финансового оздоровления.

Восстановление платежеспособности производственных компаний является заранее заданным положительным результатом процесса финансового оздоровления.

Финансовое оздоровление и восстановление платежеспособности как научная правовая проблема еще не имеет такого широкого признания, которое получила, например, проблема несостоятельности должников – юридических лиц. Можно отметить довольно весомые результаты исследований конкурсных (ликвидационных) этапов в предпринимательской судьбе производственных компаний, чего совершенно нельзя сказать о досудебной, предконфликтной стороне финансового оздоровления российских должников для восстановления их платежеспособности. Конечно, законодательство о несостоятельности объединяет весь передовой опыт правоотношений между субъектами хозяйственного оборота по вопросам урегулирования долга, поэтому в любой правовой системе принадлежит к числу наиболее часто обновляемых. Являясь важнейшей составной частью всего законодательства о предпринимательстве, оно предопределяет эффективность товарно-денежных отношений. Вместе с тем кодифицированного правового акта о финансовом оздоровлении юридических лиц для восстановления платежеспособности вне арбитражного процесса пока не существует, а фрагментарные норма-

²⁰ Семина А. Н. Банкротство: вопросы правоспособности должника – юридического лица: Научно-практическое издание. – М.: Экзамен, 2003. С. 13.

тивные положения и рекомендации отдельных специалистов требуют объединения в концептуально-методологическую систему.

Следует подчеркнуть, что финансовое оздоровление и восстановление платежеспособности производственных компаний совсем не обязательно связывать с их несостоятельностью (банкротством) и принимать соответствующие меры, когда хозяйствующий субъект входит в предбанкротное состояние. Разумеется, до того момента, пока нет оснований начинать производство по делу о несостоятельности должника, пока сама организация в терминологии Закона о несостоятельности 2002 г. еще должником не является, применяются общие правила законодательства о предпринимательстве, регулирующие хозяйственный оборот. Надо понимать, что предупредительное (досудебное) принятие мер по финансовому оздоровлению производственной компании осуществляется именно с целью восстановления ее платежеспособности, т. е. как системная работа и обязанность каждого добросовестного предпринимателя, каждой коммерческой организации.

Вместе с тем именно в нормах о финансовой несостоятельности законодатель определяет и довольно подробно регламентирует основные подходы к восстановлению платежеспособности организаций. Например, в ст. 109 Закона о несостоятельности 2002 г. в числе таких мер установлены: перепрофилирование производства; закрытие нерентабельных производств; взыскание дебиторской задолженности; продажа части имущества должника; уступка требований должника; исполнение обязательств должника собственником имущества должника – унитарного предприятия, учредителями (участниками) должника либо третьим лицом или третьими лицами; увеличение уставного капитала должника за счет взносов участников и третьих лиц; размещение дополнительных обыкновенных акций должника; продажа предприятия должника; замещение активов должника; иные меры по восстановлению платежеспособности должника.

К. К. Лебедев верно дифференцирует вышеуказанные меры на две группы по сальдовому принципу: 1) меры, направленные на сокращение расходов и уменьшение убытков: закрытие нерентабельных производств, перепрофилирование производства, замещение активов; 2) меры, направленные на увеличение финансовых ресурсов должника: увеличение уставного капитала, эмиссия дополнительных акций, продажа части имущества должника, взыскание дебиторской задолженности и т. д. Автор в зависимости от источника финансовых ресурсов выделяет меры, реализуемые за счет имущества должника (продажа части имущества), и меры, реализуемые за счет имущества других лиц (исполнение обязательств должника третьими лицами).²¹

Г. В. Федорова в зависимости от масштабов кризисного состояния финансов компании выделяет: легкий кризис (предлагаются меры по нормализации текущей деятельности), глубокий кризис (включается механизм полного использования внутренних резервов для финансовой стабилизации), катастрофическое положение (прибегают к санации либо реорганизации или ликвидации предприятия).²² Данная позиция противоречит нашей основной методологической посылке. Однако там же названный автор приводит меры антикризисного финансового управления при угрозе банкротства, которые следует поддержать: 1) постоянный мониторинг финансового состояния предприятия с целью раннего обнаружения признаков его кризисного развития; 2) определение масштабов кризисного состояния предприятия; 3) исследование основных факторов, обуславливающих кризисное развитие предприятия; 4) формирование системы целей выхода предприятия из кризисного состояния, адекватных его масштабам; 5) выбор и использование действенных внутренних механизмов финансовой ста-

²¹ Лебедев К. К. Внешнее управление // Комментарий к Федеральному закону «О несостоятельности (банкротстве)» (постатейный научно-практический) / Под ред. В. Ф. Попондопуло. – М.: Омега-Л, 2003. С. 230.

²² Федорова Г. В. Финансовый анализ предприятия при угрозе банкротства: Учеб. пособие. – М.: Омега-Л, 2003. С. 90.

билизации предприятия, соответствующих масштабам его кризисного финансового состояния; 6) выбор эффективных форм санации предприятия; 7) контроль за проведением мероприятий по выводу предприятия из финансового кризиса.²³

В целом нормотворчество 2001–2004 гг. характерно высокой активностью российских органов государственной власти (Федеральное Собрание, Президент, Правительство РФ) в части принятия правовых мер, направленных на улучшение финансового состояния хозяйствующих субъектов для восстановления платежеспособности (см. Приложение 1). С одной стороны, можно обоснованно говорить о формирующейся государственной политике регулирования данной сферы, с другой стороны, изучение указанных законодательных предписаний необходимо для эффективного управления финансами и предупреждения банкротства каждой коммерческой организации.

Мы определяем финансовое оздоровление хозяйствующего субъекта как комплекс форм, моделей и методов приведения финансовых обязательств и требований данного юридического лица в состояние, которое позволяет своевременно и в полном объеме исполнять денежные обязательства и платежи, обеспечивать надлежащий оборот потоков финансовых ресурсов, исключаящий их дисбаланс и проявление признаков неплатежеспособности. Ключом для достижения положительного результата финансового оздоровления – восстановления платежеспособности – является своевременное начало и системный характер соответствующих мероприятий.

Реформирование российской экономики обуславливает большой научно-практический интерес к проблеме финансового оздоровления производственных компаний, причем во взаимосвязи с мерами государственного регулирования, финансирования и контроля, а также с инвестиционно-проектной ролью кредитных организаций в этом процессе. Системный подход к соответствующим экономическим решениям должен состоять в сочетании активной экономико-правовой политики государства с усилиями самих производственных компаний. Это позволит постоянно осуществлять: 1) регулярный мониторинг и диагностику платежеспособности производственных компаний; 2) оздоровление их финансов, 3) обновление основных средств; 4) оптимизацию структуры имущества.

Названные четыре направления реализации комплексной экономико-правовой политики составляют одновременно методологическую основу финансового оздоровления российских хозяйствующих субъектов для восстановления платежеспособности (конкретные формы и методы будут подробно рассмотрены в последующих главах нашего исследования). Ожидаемым положительным итогом такой политики финансового оздоровления должно быть восстановление платежеспособности производственных компаний, не обязательно находящихся, т. е. даже в большей степени не находящихся в данный момент в состоянии банкротства. Основная методологическая посылка финансового оздоровления в данном случае состоит в том, что даже успешные коммерческие организации должны заботиться об укреплении своего финансового «здоровья» в целях эффективной текущей предпринимательской деятельности и дальнейшего развития.

Надлежащая платежеспособность является целевой функцией предпринимателя – акционера либо участника – каждого хозяйствующего субъекта. Поскольку финансовая состоятельность компании для акционеров (участников) оборачивается их предпринимательским доходом на вложенный капитал, то очевидно, что устойчивая платежеспособность прямо отражается как на состоянии экономики и финансов организации, так и на финансовом результате ее владельцев. В этой связи мы видим главными заинтересованными лицами в работе по финансовому оздоровлению коммерческих организаций для восстановления их платежеспособности прежде всего акционеров (участников) производственных компаний. Вместе с тем

²³ Федорова Г. В. Указ. соч. С. 90.

эта систематическая экономико-правовая работа является неотъемлемой частью повседневной деятельности соответствующих специалистов-работников коммерческой организации. На наш взгляд, даже успешным производственным компаниям нельзя пренебрегать «профилактикой», регулярным оздоровлением финансового состояния, поскольку все без исключения решения руководства, связанные с движением финансовых потоков, отражаются на платежеспособности.

Необходимо также уточнить, что мы определяем успешную производственную компанию как правовую систему экономических интересов, основанную на людских, интеллектуальных и материальных ресурсах, жизнедеятельность, хозяйственные связи которой обеспечиваются рациональными оборотами финансовых ресурсов (финансовыми потоками), когда входящий и исходящий финансовые потоки сбалансированы, а денежные правоотношения компании со всеми контрагентами осуществляются строго в договорном режиме. В противоположном случае возникают конфликты с кредиторами и государством, наступают неплатежеспособность и банкротство.

Бессистемное получение коммерческой организацией денежных средств (вне долгосрочного инвестиционного проекта и без оптимизации структуры ее имущественного комплекса и капитала) поможет восстановить ее платежеспособность, но лишь временно, без стратегической перспективы. Надо уделять особое внимание научному осмыслению, государственно-правовому обеспечению комплексной политики финансового оздоровления хозяйствующих субъектов для восстановления платежеспособности именно в ракурсе системного подхода, поскольку иначе не будут достигнуты высокие темпы экономического роста и не будет решена глобальная задача «догоняющего» развития России.

Таким образом, основной акцент в настоящем исследовании сделан на конечный положительный результат – достижение платежеспособности коммерческой организации, потому что она является стержнем финансовой состоятельности.

1.2. Внешние факторы снижения платежеспособности и финансовой состоятельности хозяйствующего субъекта

1. Платежеспособность хозяйствующего субъекта зависит *от потребности покупателей регулярно приобретать, а также их способности своевременно и полностью оплачивать товары и услуги*, которые поставляет на рынок данный хозяйствующий субъект. Объективно существующий спрос, правильно занятая товаропроизводителем ниша позволяют ему постоянно выпускать и продавать продукцию, генерируя таким образом свой финансовый поток и получая денежные средства в процессе предпринимательской деятельности. Потребность покупателя иметь товар и способность надлежащим образом заплатить по своим обязательствам становятся необходимой предпосылкой платежеспособности продавца-кредитора. Если товаропроизводитель понесет затраты на выпуск продукции, но не сможет с выгодой и в рациональный срок ее продать, это приведет данного хозяйствующего субъекта к банкротству.

По итогам 2003 г. в структуре российского ВВП производство товаров достигло 45 %, остальное составили услуги. Наибольший удельный вес в производстве у промышленности – 31 %, у сельского хозяйства и строительства – чуть менее 7 %. Услуги, в свою очередь, подразделяются на рыночные (47 % ВВП) и нерыночные (до 8 %). В рыночных услугах основное значение имеют торговля (оптовая, розничная, внешняя, внутренняя) – 24 %, а также транспорт и связь – до 9 %. Соответствующим был вклад и в прирост ВВП за 1999–2002 гг.: промышленность – 37 %; рыночные услуги – 40 % (в них торговля – 23 %). Вклад в прирост ВВП за 1999–2002 гг. со стороны финансового сектора составил 0,8 %, информационного обслуживания – 0,14 %, а от операций с недвижимостью – 3,9 %.²⁴

Внутрироссийский спрос, о зарождении которого можно говорить с 1991 г., первоначально возник в стране с бедным населением, и в хозяйстве с серьезными структурными диспропорциями, где, например, большинство коммерческих организаций в силу ряда причин не имеют накоплений, чтобы предъявлять притязания на новейшие машины и оборудование для самообновления и технологического развития. Кроме того, традиционно высокий уровень образования россиян стал основой информационного переворота в осознании ими современных стандартов качества потребляемых товаров и услуг, что привело к тотальной импортоориентированности спроса. Отечественной промышленности остались сырьевые ниши, продукты низких степеней переработки и добавленной стоимости. С одной стороны, в преимущественно добывающем и горно-обогатительном характере российской экономики нет ничего экстраординарного, так как аналогичные хозяйства в мире вполне удовлетворительно существуют, однако, с другой стороны, в экономике с такой структурой всегда чрезвычайно мало реальных рабочих мест, что приводит к бедности населения и одновременно угнетает развитие производства внутри страны.

В России так и не созданы высококлассные легковые автомобили, морские и речные суда, эффективная бытовая техника, средства мобильной связи, компьютеры, телевизоры, широко не внедрены достижения современного жилищного строительства, технологии ресурсобеспечения жилья, нет производств высококачественной одежды, обуви, мебели, сантехники, отсутствует индустрия туризма, моды, развлечений и др. Например, российские производители средне – и дальнемагистральных гражданских самолетов выпускают настолько дорогой и некачественный товар, что наши крупнейшие авиакомпании вынуждены импортировать западные лайнеры даже при весьма высоких таможенных пошлинах.

²⁴ Белецкий Ю. Алгебра роста // Эксперт. 2003. № 30. С. 40.

Финансовые активы населения России в 1997 г. составили только 32 % ВВП по номиналу и всего 12 % без наличного валютного компонента, который не является инвестиционным резервом для национальной экономики, а активы населения США в 1997 г. почти в 5 раз превысили американский ВВП. Если иметь в виду потребительский потенциал накоплений, то население России в 1997 г. располагало финансовыми ресурсами всего на 7,5 месяца расходов (что соответствовало уровню 1975 г. в СССР). К этому году люди в США обладали пятилетним запасом, в Японии – четырехлетним, во Франции – трехлетним. В итоге Россия вновь, как и 30 лет назад, отстает почти на порядок от США.²⁵

Е. Ясин верно выделяет в российской экономике три сектора. 1-й сектор – экспортный, в основном энергосырьевой, базирующийся на бывших советских госпредприятиях, производящих конкурентоспособную на мировых рынках продукцию. 2-й сектор, ориентированный на внутренний рынок, включает почти всю обрабатывающую промышленность, строительство, сельское хозяйство, торговлю, платные услуги. Его продукция реализуется по относительно низким ценам, обусловленным низкими доходами как входящих в него организаций, так и большей части населения. 3-й сектор – нерыночный: электроэнергетика, газовая промышленность (в части поставок на внутренний рынок), железнодорожный транспорт, жилищно-коммунальное хозяйство, трубопроводный транспорт. Сюда включена и бюджетная сфера, которая обязательно должна оставаться в нерыночном секторе, да и то за вычетом услуг, переводимых в разряд платных.²⁶

В российской промышленности в позитивном свете можно выделить оборонный комплекс, который занимает одно из ведущих мест среди военных экспортеров мира. Однако российская оборонная промышленность принципиально отличается от зарубежных корпораций в подходе к военному производству как синтезу двойных технологий – и оружия, и мирных высококачественных товаров, имеющих регулярный потребительский спрос. Пока лучшие российские технологические достижения используются в других странах.

Фактор спроса, ориентированного на импорт нейтрализуется, а платежеспособность хозяйствующего субъекта улучшается в условиях спроса, подкрепленного финансовой состоятельностью покупателей, заинтересованных вступать в денежные правоотношения с местными товаропроизводителями для удовлетворения постоянно возникающих потребностей.

2. Платежеспособность хозяйствующего субъекта зависит от качества правового режима предпринимательской среды, в которой данному хозяйствующему субъекту неизбежно приходится функционировать. Жесткость правового режима, т. е. устойчивость традиций в конкретной стране неукоснительно соблюдать все нормы права (а также принуждать всех, кто должен, соблюдать эти нормы) в целом и обязательства по контрактам в частности, дает коммерческой организации основания рассчитывать на получение денежных средств за свои товары и услуги. Уважительное отношение к законности, с одной стороны, и эффективность правоприменительных механизмов – с другой, обеспечивают полноту и своевременность платежей дебиторов, что трансформируется в дальнейшее движение финансового потока от данного хозяйствующего субъекта его кредиторам.

Принуждение есть смысловое ядро в механизме обеспечения соблюдения условий контракта, создание издержек посредством угрозы или применения санкций. Принуждение может принимать различные формы – вплоть до разрушения (размывания) репутации нарушителя, затруднения последующего заключения соглашений, конфискации части активов, недополучения доходов путем, например, включения в «черные списки».²⁷

²⁵ Кашиин Ю. Сберегательный процесс и сберегательный банк // Вопросы экономики. 2000. № 5. С. 125.

²⁶ Ясин Е. Структурный маневр и экономический рост // Вопросы экономики. 2003. № 8. С. 4–5.

²⁷ Шаститко А. Механизм обеспечения соблюдения правил // Вопросы экономики. 2002. № 1. С. 35.

Слабость правового режима отражает слабость государственной власти, что приводит экономику к негативным последствиям, в их числе:²⁸

- неспособность собирать налоги, следствием чего является возрастание роли инфляционного налога или (чаще и) обострение бюджетного кризиса, за чем следует масштабное недофинансирование государственных обязательств;

- существенный рост транзакционных издержек, что ведет к снижению конкурентоспособности отечественного производства;

- демонетизация народного хозяйства (характерно, что это наблюдалось и в странах, которым удавалось избежать инфляционных процессов, и было обусловлено уходом денег из обращения в сокровища);

- решение социально-политических и фискальных задач при осуществлении приватизации в противовес экономической эффективности.

«Система, где «только глупый платит налоги», контракты не выполняются, а платежи не осуществляются вовремя, едва ли может быть названа рыночной экономикой».²⁹ Если товаропроизводитель не имеет легальных и практически реализуемых возможностей получить обусловленное договором финансовое исполнение от должника, тогда данный хозяйствующий субъект движется к банкротству.

В 2000 г. при исследовании 328 производственных компаний в крупнейших городах России предлагалось восемь вариантов ответов по фактам необращений в Арбитражный суд. На 1-м месте оказался ответ, что права потерпевшего кредитора не удастся восстановить с помощью судебной власти. В странах, где фирмы нуждались в более четкой системе инфорсмента контрактных прав, отношение числа компаний, сообщавших о нарушениях контрактов, к общей выборке составило: в Словакии – 83 %, в Польше и Румынии – более 78 %, напротив, в Украине – 20 %, а в России – 14 %. Среди выявленных механизмов инфорсмента судебный механизм использовали лишь 39 % всех фирм, имевших конфликт с контрагентом, хотя 2/3 фирм, в том числе не имевших конфликтов, не отрицали возможности обращения в суд (по России – 55,8 %). На возможность использования арбитража торговых ассоциаций, третейских судов указывали 2/3 фирм выборки, на применение механизмов частной защиты – 48 %.³⁰

До 1990-х гг. в России отсутствовали основные рыночные институты: национальная валюта, независимый Центральный банк, Арбитражный суд, частная собственность на средства производства, налоговая система, пенсионная система, мобильность рабочей силы, и тем более законодательство о банкротстве должников или правовой режим исполнительного производства.

Отечественное исполнительное законодательство (Федеральный закон «Об исполнительном производстве» № 119-ФЗ от 21 июля 1997 г.) весьма часто нарушается и требует дальнейшего совершенствования и развития по линии предоставления кредиторам дополнительных правовых гарантий. Реальное пренебрежение правилами исполнительного производства в значительной мере связано с общей атмосферой, порождаемой коррупцией: ценовой сговор; отсутствие открытого аукциона; реализация конфискованного имущества в интересах конкретных лиц (организаций); неправомерное обращение взысканий только на акции, а не на денежные и иные активы.

Внешний правовой режим находится во взаимной связи с практикой, которая с течением времени порождает новые правила либо подвигает к пересмотру действующих норм хозяйственного поведения. «Предприятия в современной России играют как общеизвестную

²⁸ Мау В. Российские экономические реформы глазами западных критиков // Вопросы экономики. 1999. № 12. С. 35. – С. 36.

²⁹ Колодко Г. Уроки 10 лет постсоциалистической трансформации // Вопросы экономики. 1999. № 9. С. 27.

³⁰ Радыгин А., Энтов Р. Инфорсмент прав собственности и контрактных обязательств // Вопросы экономики. 2003. № 5. С. 94.

товаропроизводственную, так и менее замечаемую нормотворческую роль (имеются в виду не столько писанные законы, сколько социально-экономические институты – традиции, обычаи делового оборота)». ³¹ Характерной чертой формирующихся российских экономических институтов является неполнота права собственности номинальных собственников компаний, хотя большинство субъектов промышленности в 2004 г. были частными. Пока же существенная часть правомочий, которая должна, бесспорно, быть у коммерческих организаций, находится у правящих местных групп, наделенных административной властью.

Фактор слабого правового режима нейтрализуется, а платежеспособность хозяйствующего субъекта улучшается в условиях понятного, справедливого и эффективно действующего правового режима, публично предопределяющего меры ответственности и механизмы принуждения к своевременному и полному исполнению денежных обязательств между контрагентами, обязанностей перед государством, к выполнению норм хозяйственного законодательства и планов бюджетного финансирования самим государством.

3. Платежеспособность хозяйствующего субъекта зависит *от уровня и волатильности цен на товары и услуги*, которые данный хозяйствующий субъект регулярно приобретает у поставщиков для выпуска своих товаров, а также *от величины затрат*, необходимых на осуществление товарно-денежных трансакций. Из финансового потока компании неизбежно расходуются денежные средства на платежи за электроэнергию, газ, воду, тепло, транспорт, материальные и иные постоянно необходимые ресурсы и услуги, которые включаются в издержки предпринимательской деятельности. Рост таких издержек в течение последних 15 лет, характерный для российской экономики, негативно отражается на платежеспособности хозяйствующих субъектов производственного сектора. Товары и услуги, цены которых высоки, так как включают затраты на необходимые ресурсы, трудно реализовать на рынке, поскольку такие цены не соответствуют текущей платежной способности спроса, что вызывает сбой кругооборота финансового потока хозяйствующего субъекта, которые ведут к ухудшению платежеспособности и банкротству.

В российской экономике в течение 1990-х гг. наблюдалась специфическая реакция товаропроизводителей на ухудшение рыночной конъюнктуры: неэластичность издержек по цене приводила к устойчивому превышению их затрат над уровнем тех цен, которые были согласны оплачивать покупатели. Лишь один вариант реализации сделок возможен при уменьшении платежеспособного спроса – продать продукцию по сниженным ценам, пусть и не покрывающими полностью издержки производства. Возникающий разрыв между затратами и ценой реализации приводит к растущей убыточности компаний, неисполненные финансовые обязательства накапливаются в виде кредиторской задолженности хозяйствующих субъектов перед своими работниками, поставщиками, налоговой системой, внебюджетными фондами.

Классическая экономическая теория предусматривает в данной ситуации полное прекращение выпуска убыточной продукции и банкротство неплатежеспособных должников. Однако в условиях российской экономики банкротство неэффективных товаропроизводителей неизбежно принимает тотальные масштабы, поскольку устойчиво высокие издержки выпуска присущи почти всем отечественным компаниям. Если массовое банкротство должников неосуществимо по соображениям социального, технического или политического характера, разрыв между издержками производства и ценами реализации может покрываться за счет экзогенных воздействий (субсидии, перекрестные дотации, налоговые кредиты, просроченная задолженность).

³¹ Клейнер Г. Управление корпоративными предприятиями в переходной экономике // Вопросы экономики. 1999. № 8. С. 64–65.

Г. Клейнер, В. Тамбовцев, Р. Качалов формулируют правильные причины того, почему издержки производства в нашей экономике остаются на чрезмерно высоком уровне и не наблюдается тенденция к их снижению:

- отсталость технологической структуры гражданского сектора экономики, обусловившая неспособность к инновациям и низкую эффективность технических процессов в основных отраслях экономики, включая сырьевые;

- высокая доля крупных и сверхкрупных промышленных предприятий, в силу чего технические нововведения требуют значительных финансовых затрат на замену основных фондов;

- неконкурентоспособность продукции обрабатывающих отраслей на мировом рынке, что приводит к нехватке собственных средств для технического перевооружения на предприятиях, не являющихся добывающими;

- чрезвычайно высокий уровень монополизма, препятствующий интенсивной конкуренции между товаропроизводителями.³²

Помимо значительных производственных затрат, постоянно происходит рост транзакционных издержек вследствие ряда факторов, в числе которых:

- неразвитость горизонтальной инфраструктуры рынка, включая системы связи, транспорта, хранения, а также институты банковской, биржевой и страховой деятельности;

- низкая мобильность сырьевых, трудовых и капитальных ресурсов, обусловленная низкой скоростью информации, ее неправильной интерпретацией, слабой инновационной активностью предпринимателей;

- разрушение системы хозяйственного управления, выразившееся в «размывании» прав собственников и границ полномочий управляющих, в разрыве традиционных хозяйственных связей, росте стартовых издержек ведения бизнеса, значительном возрастании уровня деловых рисков;

- резкое снижение эффективности всей промышленности, обусловленное тем, что инфляция издержек, не компенсируемая рационализацией производства из-за отсутствия инвестиций, приводит к росту цен на производимую продукцию, а этот рост ограничен величиной платежеспособного спроса.³³

Для характеристики инфляции издержек в российской экономике применимы данные ежемесячных опросов руководителей 500 компаний, проводимых НИЦ «Российский экономический барометр». На протяжении всего периода 1990-х гг. 1-е место среди факторов, указываемых респондентами в качестве причин ограничения роста производства, занимает нехватка финансовых ресурсов. Дефицит оборотных средств вызван невозможностью осуществления продаж по ценам, покрывающим высокие издержки выпуска. 2-е место удерживает фактор недостаточного платежеспособного спроса покупателей, обусловленный их собственными высокими издержками как производителей продукции, а также внешними монетарными ограничениями.³⁴

Фактор инфляции издержек нейтрализуется, а платежеспособность хозяйствующего субъекта улучшается в условиях стабильно низких переменных и постоянных издержек, которые данный хозяйствующий субъект несет в соответствии с технологией производства товаров и услуг.

4. Платежеспособность хозяйствующего субъекта зависит от последовательности и рациональности правовых мер финансовой политики, под воздействием которых данный

³² Клейнер Г., Тамбовцев В., Качалов Р. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. – М.: Экономика, 1997. С. 24–28.

³³ Там же.

³⁴ Ляско А. Особенности бартерных обменов в переходной экономике // Вопросы экономики. 2000. № 6. С. 77. Таблица 4.

хозяйствующий субъект находится в силу его привязки к государству пребывания и периоду развития этого государства. Противоречивость и ошибочность экономических мер могут обесценивать оборотные средства компании, осложнять доступ товаропроизводителя к кредитным ресурсам, на внешние и внутренние рынки как покупателей, так и поставщиков, могут создавать чрезмерную налоговую нагрузку, приводить к бюджетному недофинансированию, что в конечном счете вызывает сначала ухудшение платежеспособности данного хозяйствующего субъекта, а далее – банкротство.

Первые восемь лет 1990-х гг. в России существовало несоответствие макро – и микроэкономической политики. Макроэкономические решения были направлены на достижение стабилизации для последующего экономического роста. Правительством РФ был зафиксирован в «валютном коридоре» обменный курс рубля и было ограничено кредитование субъектов экономики, несмотря на незавершенность налоговых реформ, дефицит консолидированного бюджета и внебюджетных фондов. Скоро это привело к нарастанию бюджетной задолженности и резкому росту государственных заимствований внутри страны и за рубежом. При этом задачи микроэкономической политики внятно не были обозначены, но в целом выявлялась государственная линия на сохранение системы социальной поддержки населения путем предоставления производственным компаниям субсидий, без их массового банкротства и ликвидации.

С 1993 г. прямые бюджетные субсидии экономике были резко сокращены, но хозяйствующие субъекты все равно получали поддержку в виде скрытых субсидий, которые, в свою очередь, обрели форму масштабной кредиторской задолженности и неденежных расчетов по налогам и платежам за энергоресурсы. Монопольные субъекты энергетики, а также МПС стали «держателями» гигантской дебиторской задолженности, крупнейшими неплательщиками налогов, ключевыми участниками зачетных (меновых) сделок. В период 1994–1998 гг. закономерно наблюдался хронический недобор налогов и рост недоимки в бюджеты всех уровней. Скрытые субсидии (мягкие правовые ограничения) для всех производственных компаний и энергетических монополий, в частности в форме недоимки, индивидуальных льгот, налоговых освобождений, зачетов, обходились государству очень дорого. Без скрытых субсидий бюджетный дефицит в 1996 г. снизился бы до 0,3 % ВВП, в 1997 г. сменился бы профицитом в 0,1 % ВВП, а в 1998 г. величина профицита достигла бы 4,5 % ВВП.³⁵

Масштабы сокращения оборотных средств хозяйствующих субъектов в указанный период можно оценить динамикой соотношения материальных оборотных средств и запасов, с одной стороны, и основных фондов компаний – с другой. Если в 1980–1990-х гг. оно составляло 25–28 %, то к 1997 г. снизилось до 1,6 % (в 15–17 раз). Изменилась и структура оборотных активов компаний: в 1990 г. в оборотных средствах материальные оборотные активы составляли 64,7 %, денежные средства – 17,5 %, дебиторская задолженность – 5,7 %, а в 1996 г. – соответственно 33,6; 2,6; 52,2 %. Доля денежных средств в оборотных активах производственных компаний России в 1989–1990-х гг., согласно официальным данным, была равна 14,5–17,5 %, хотя по СССР в целом – 9 %.³⁶ Согласно этим оценкам, к середине 1990-х гг. российские компании практически лишились денежных средств и нехватка денег превышала 7 % ВВП.³⁷

«Фундаментальные факторы, включая структурный кризис в производственном секторе, общий кризис ответственности, проявляющийся в повсеместных – бюджетных и частных – неплатежах, отсутствие стимулов к инвестированию под влиянием высокого налогового бремени, недоверие населения к национальной валюте, отсталость банковского сектора и сферы

³⁵ Пшито Б., Дребенцов В., Морозов А. Разрушение системы неплатежей в России: создание условий для устойчивого экономического роста // Вопросы экономики. 2000. № 3. С. 19.

³⁶ Народное хозяйство РСФСР в 1990 г. – М.: Госкомстат РСФСР, 1991. С. 27.

³⁷ Варшавский А. Неплатежи и бартер как проявление системных трансформаций // Вопросы экономики. 2000. № 6. С. 93.

услуг, относительная закрытость экономики, а также вялотекущий политический кризис, не позволили финансовым органам власти изменить ситуацию».³⁸

Ожидаемым результатом противоречий в валютной и бюджетной политике стал кризис 1998 г. Однако последующими шагами Правительства РФ и ЦБ РФ несколько не было расширено участие государства в экономике, не была начата финансовая экспансия. Например, Законом о бюджете на 1999 г. были закреплены: 30 %-ная инфляция; минимальный рост обменного курса рубля и первичный профицит бюджета на уровне 2 % ВВП. Финансовая политика того времени подтверждала, что Правительство РФ ориентировалось на развитие рыночных отношений.

Вместе с тем в период 1990-х и в начале 2000-х гг. крупными российскими компаниями на вполне выгодных условиях экспортировалось огромное количество ресурсов. При относительно низких издержках производства, например нефти (себестоимость добычи 1 барреля нефти \$3–8; цена 1 барреля нефти по экспортным контрактам в тот период \$23–26), топливно-энергетические компании получали как прибыль, так и ренту, которую государство не сумело изъять и направить на ускорение и повышение качества реформ. Также сузился поток финансирования расходов на оборонно-промышленный комплекс, допущено многолетнее недофинансирование системы образования и отечественной науки, перспективных общегосударственных инвестиций.

В целом макроэкономические изменения в 1998–2004 гг. определялись экономико-правовой политикой государства, ориентированной на снижение внешнего и внутреннего долга страны, укрепление расчетной дисциплины в экономике. Это подталкивает хозяйствующие субъекты к погашению накопленных задолженностей государственным учреждениям, привлечению в производственный сектор банковских кредитов, увеличению капиталовложений в банковскую систему от населения.

Фактор противоречивой государственной экономико-правовой политики нейтрализуется, а платежеспособность хозяйствующего субъекта улучшается в условиях проведения государством научно обоснованной политики, последовательно осуществляемой по плану, который заранее известен работающим на рынках этого государства хозяйствующим субъектам.

5. Платежеспособность хозяйствующего субъекта зависит от величины налоговых изъятий, на которые данный хозяйствующий субъект обязан систематически уменьшать свой финансовый поток, осуществляя платежи налогов и сборов в соответствии с действующим законодательством. Считается, что налоги и иные обязательные платежи формируют финансовые ресурсы всего общества для решения текущих задач его существования и развития, а управлять этими общественными финансовыми ресурсами призван государственный аппарат. Следует отметить, что формирование российского бюджета основано на принципе превышения его доходов (прежде всего налогов) над бюджетными расходами. Статьей 57 Конституции РФ закреплено, что каждый обязан платить налоги и сборы, однако не установлено, для чего эти финансовые ресурсы предназначены и как они связаны с расходами. Очевидно, не налоги являются первичными к бюджетным расходам, напротив – налоги должны прямо корреспондировать государственным расходам, когда общество определит, сколько, кто и когда должен заплатить для решения общественно-полезных задач. Такой взгляд на проблему подсказывает, что снижение налоговой нагрузки на экономику связано не столько с уменьшением количества и ставок налогов, сколько с сокращением государственных расходов. Здесь, возможно, кроется коренная причина массового уклонения хозяйствующих субъектов и физических лиц в России от уплаты налогов.

Российская налоговая система создавалась в начальный период преобразований общественного строя, экономики и государства, на фоне длительной финансовой нестабильности.

³⁸ Бюро экономического анализа. Обзор экономической политики в России за 1998 год. – М.: РОССПЭН, 1999. С. 49.

Принципиально новый механизм сбора, распределения и перераспределения государственных доходов закономерно вобрал в себя недостатки и противоречия переходной эпохи. Явными изъянами налоговой системы в начале реформ были: правовое несовершенство и запутанность налогообложения, непредсказуемость и нестабильность налогового законодательства, слишком большое количество налогов и сборов, неоптимальные налоговые ставки, жесткость норм ответственности за малозначительные налоговые нарушения. Наряду с другими причинами это повлияло на сокращение инвестиций в промышленность, приводило к массовым неплатежам налогов и сборов, нарастанию долгов производственных компаний перед бюджетом, росту теневой экономики.

40–50 крупнейших российских компаний к середине 1990-х гг. «обеспечивали» до 80 % недоимки в бюджет. Налоговая база в указанный период сокращалась, причем именно в наиболее богатых экспортных отраслях. Операции с налоговой недоимкой стали самостоятельным и высокоприбыльным видом бизнеса. Лишь с 1999 г. можно говорить об успехах Правительства РФ в налоговой сфере, которые (вместе с девальвацией рубля) были связаны в основном с ростом мировых цен на нефть, газ, минеральные удобрения, черные и цветные металлы.

Убыточность и наличие долгов перед контрагентами и бюджетами различных уровней, как правило, отражают вывод ресурсов не только за рубеж, но и за пределы данного хозяйствующего субъекта. Система неплатежей, сложившаяся в российской экономике, является важным элементом обслуживания данного механизма сокрытия доходов. Экономический кризис, высокая степень субъективизма в государственной финансовой политике и низкий уровень налоговой культуры как у налогоплательщика, так и у законодателя предопределили значительные колебания в структуре налоговых поступлений. Так, в платежах, контролируемых МНС, в период 1992–2000 гг. доля подоходного налога составляла от 9 до 14 %, НДС – от 25 до 43 %, налога на прибыль – от 19 до 44 %, акцизов – от 4 до 12 %, а имущественных налогов – от 1 до 8–9 %.³⁹

Позитивный эффект на производственные компании оказало снижение с 2001 г. оборотных налогов – на содержание жилищного фонда и на пользователей дорог. Налоговое бремя в промышленности уменьшилось на 8,5 % добавленной стоимости, в строительстве – на 7,3 %, на транспорте – на 5,8 %. Окончательная отмена указанных налогов с 2003 г. дополнительно снизила нагрузку в этих секторах еще на 3, 2,5 и 2 % добавленной стоимости соответственно. Снижение ставки оборотных налогов (начислявшихся на всю денежную выручку независимо от издержек производства) на 3 % в 2001 г. было эквивалентно уменьшению нагрузки на 5–7 % добавленной стоимости для топливной промышленности и цветной металлургии, на 10–13 % добавленной стоимости для перерабатывающих отраслей – химии и нефтехимии, машиностроения, пищевой промышленности.⁴⁰

Вместе с тем из-за непоследовательности налоговой политики в 2002–2003 гг. не были достигнуты намеченные цели в ходе реструктуризации кредиторской задолженности юридических лиц перед федеральным бюджетом по налогам и сборам, а также начисленным пеням и штрафам. К началу 2003 г. почти 65 тыс. организаций налоговые органы предоставили право на проведение реструктуризации на общую сумму более 378 млрд руб. Однако уже в 2003 г., например, в Республике Адыгея аннулировано около 65 % ранее принятых решений, в Калмыкии и Таймырском автономном округе – более 50 %. Всего отменено решений о реструктуризации на сумму почти 40 млрд руб. В федеральный бюджет не поступило более 320 млрд руб., или 84 % реструктуризированной суммы задолженностей.⁴¹

³⁹ Горский И. К оценке налоговой политики // Вопросы экономики. 2002. № 7. С. 73.

⁴⁰ Васильева А., Гурвич Е., Субботин В. Все-таки нагрузка снизилась // Эксперт. 2003. № 23. С. 42.

⁴¹ Президентский контроль. 2003. № 3. С. 14.

В целом налоговая реформа (вступление в силу всего Налогового кодекса) привела к повышению доли оплаты труда в ВВП почти на 2 %. Наблюдавшееся в 2001–2002 гг. существенное опережение роста зарплат по сравнению с производительностью труда более чем на 50 % было обеспечено снижением налоговой нагрузки. То есть снижение налогового бремени не только частично высвобождает финансовые потоки товаропроизводителей, но также дает импульс к росту доходов населения.

Фактор чрезмерной налоговой нагрузки нейтрализуется, а платежеспособность хозяйствующего субъекта улучшается в условиях низкой налоговой нагрузки, которая позволяет хозяйствующему субъекту более свободно маневрировать финансовым потоком, направлять денежные средства на собственное накопление и техническое развитие.

6. Платежеспособность хозяйствующего субъекта зависит от полноты и своевременности исполнения обязательств бюджетными (государственными и муниципальными) организациями, для которых данный хозяйствующий субъект производит товары либо услуги. Контрактные (гражданско-правовые) отношения компаний с бюджетными организациями – совершенно обычное явление для рыночной экономики, они ничем не отличаются от правоотношений с любыми другими хозяйствующими субъектами. В таких контрактах бюджетные организации для компаний являются такими же покупателями-дебиторами, как и частные фирмы. Несомненно, платежеспособность хозяйствующего субъекта вообще основана на ритмичных поступлениях денег от контрагентов, однако фактор бюджетного финансирования мы выделяем особо, поскольку в России своевременные расчеты по государственным (муниципальным) заказам и исполнение иных бюджетных обязательств в полном объеме являются серьезной и застарелой проблемой. Если товаропроизводитель кредитует поставкой своих товаров бюджетного покупателя, а последний не запланировал деньги (не закладывавал в смету расходов), чтобы своевременно и в полном объеме расплатиться с кредитором, это приведет данного хозяйствующего субъекта к банкротству.

Преобладающая в бюджетной сфере форма бюджетного учреждения призвана способствовать оказанию публичных услуг, которые финансируются через эти учреждения из бюджетов всех уровней. Учреждения сфер образования и медицины, например, оказывают платные услуги, восполняя недостаток финансовых средств, другие сдают в аренду часть закрепленного за ними государственного имущества, осуществляют иные виды предпринимательской деятельности, формально не являясь хозяйствующими субъектами – предпринимателями. Это происходит вследствие недофинансирования, хотя, например, плановый объем денежных средств на государственные закупки из бюджета составлял: в 2000 г. – 342,9 млрд руб., в 2001 г. – 445,8 млрд (около 17 % всех расходов консолидированного бюджета), в 2002 г. – 543 млрд, в 2003 г. – 826 млрд руб.⁴²

После дезинтеграции СССР Россия получила систему по существу унитарного высокоцентрализованного государства, в котором региональные и местные власти не имели реальной финансовой самостоятельности. Распад СССР был предопределен явочным введением в 1990–1991 гг. «одноканальной» модели расчетов между республиками и союзным центром, а также отказом ряда республик перечислять взносы в союзный бюджет. Такой исход во многом был обусловлен внутренней неустойчивостью системы, основанной на административном соподчинении властей разного уровня, а не на разделении между ними полномочий и ответственности (включая бюджетную).⁴³

Многие субъекты уже Российской Федерации перечисляют в бюджет существенно меньшую, чем должны, долю собираемых на их территориях налогов. В 1999–2000 гг. 5 раз и более

⁴² Ясин Е. Бремя государства и экономическая политика // Вопросы экономики. 2002. № 11. С. 17.

⁴³ Христенко В. Развитие бюджетного федерализма в России: итоги 1990-х годов и задачи на перспективу // Вопросы экономики. 2002. № 2. С. 5.

эта доля была на 1/3 меньше, чем в среднем по России, у 13 регионов, причем Карелия, Якутия и Чукотка «недоплачивали» по 7 раз, Башкортостан – 8, а Татарстан весь указанный период отчислял центру значительно меньшую долю, чем средняя по стране. Если использовать такой показатель, как средний (не взвешенный) удельный вес платежей в федеральный бюджет за девять лет, то при значении его в целом по России 41,4 % для Башкортостана он составит 18,5 %, а для Татарстана – 13,4 %.⁴⁴

Вместе с тем государство и само усугубляет финансовое состояние хозяйствующих субъектов, не рассчитываясь вовремя за поставленную продукцию. Например, к началу 2000 г. общая просроченная кредиторская задолженность государственных заказчиков за отгруженную продукцию составляла 43 млрд руб., в том числе по промышленности 31,7 млрд. руб. Общая величина долгов государства за поставленную продукцию и выполненные работы перед нефинансовыми организациями небюджетной сферы оценивалась в 77,5 млрд руб. Просроченная кредиторская задолженность государства электроэнергетике составляла в указанный период 46,1 млрд руб. – 24 % всей просроченной задолженности отрасли, а долги отрасли по налоговым платежам и по платежам в государственные внебюджетные фонды на 1 января 2000 г. составили 53,8 млрд руб. В машиностроительном комплексе просроченная задолженность государственных заказчиков к началу 2000 г. была 8,0 млрд руб. – 13,3 % общей задолженности покупателей. Почти вся задолженность относилась к оборонно-промышленному комплексу, при этом машиностроение было лидером в промышленности по налоговой задолженности и задолженности государственным внебюджетным фондам, существенно превышающим долги государства. Такое положение было обусловлено еще и наличием в отрасли большого числа простаивающих заводов, которые различными методами удерживались от банкротства региональными администрациями.⁴⁵

По данным Госкомстата РФ, на 1 марта 2003 г. задолженность по заработной плате из-за недофинансирования из бюджетов всех уровней составила 4230 млн руб. (на 9,5 % меньше, чем на 1 марта 2002 г., но по сравнению с 1 февраля 2003 г. она возросла на 15,8 %). Задолженность из-за недофинансирования из федерального бюджета составила 613 млн руб. (на 15,8 % меньше, чем на 1 марта 2002 г., но при этом увеличилась на 8 % по сравнению с 1 февраля 2003 г.). Задолженность из-за недофинансирования из бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов составила 3617 млн руб. (на 8,4 % меньше, чем по состоянию на 1 марта 2002 г., но возросла на 17,2 % по сравнению с 1 февраля 2003 г.).⁴⁶ На 1 января 2004 г. суммарная задолженность по выплате зарплаты составляла 24,4 млрд руб. (на 28,4 % меньше против долга на 1 апреля 2003 г.). По данным Министерства финансов РФ, просроченная задолженность по зарплате, выплачиваемой за счет средств бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов (на 1 января 2004 г.), составила 687 млн руб.⁴⁷

Фактор бюджетного недофинансирования нейтрализуется, а платежеспособность хозяйствующего субъекта улучшается в условиях своевременного и полного исполнения государственными (муниципальными) бюджетными учреждениями платежей по их контрактным денежным обязательствам, которые заранее запланированы в соответствующем бюджете.

7. Платежеспособность хозяйствующего субъекта зависит от величины в его уставном капитале доли, которая принадлежит государству (муниципалитету). Если товаропроизводитель имеет в составе своих учредителей только государственные (муниципальные) органы, нередко его миссия может не иметь ничего общего с предпринимательской деятельностью, и такие хозяйствующие субъекты de facto становятся банкротами в первую очередь. Когда доля

⁴⁴ Горский И. К оценке налоговой политики // Вопросы экономики. 2002. № 7. С. 74.

⁴⁵ Сабуров Е., Чернявский А. Причины неплатежей в России // Вопросы экономики. 2000. № 6. С. 67.

⁴⁶ Президентский контроль. 2003. № 6. С. 24.

⁴⁷ Там же. 2004. № 4. С. 9.

государства (муниципалитета) в уставном капитале незначительна – до 25 %, можно условно считать, что данный хозяйствующий субъект является частным хозяйственным обществом и что его платежеспособность от названного фактора не зависит.

Коммерческая организация, имеющая статус юридического лица, может осуществлять свою деятельность при наличии определенной имущественной основы. Такая основа закрепляется за организацией на праве собственности или ином (производном) вещном праве. В отношении коммерческих организаций особенно важен вопрос о статусе имущества, которое за ними закреплено. Например, в Законе РСФСР от 25 декабря 1990 г. «О предприятиях и предпринимательской деятельности»⁴⁸ участники полного и смешанного товарищества, товарищества с ограниченной ответственностью (акционерного общества закрытого типа) признавались долевыми собственниками имущества создаваемых ими компаний (ст. 9–11). В названном Законе вообще не было определено, кто является собственником имущества, закрепленного за акционерным обществом открытого типа. В Законе РСФСР от 24 декабря 1990 г. «О собственности в РСФСР» хозяйственные товарищества и общества, в том числе и акционерные, были признаны собственниками имущества, закрепленного за этими организациями (ст. 14).⁴⁹ Соответствующая линия была применена законодателем в Основах гражданского законодательства Союза ССР и республик от 31 мая 1991 г.⁵⁰ В Гражданском кодексе РФ 1994 г. закреплено положение о том, что участники хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов имеют обязательственные права в отношении имущества этих юридических лиц (п. 2 ст. 42), а собственниками этого признаются организации (п. 1 ст. 88, п. 3 ст. 213).

Мы разделяем точку зрения С. А. Зинченко и В. В. Галова⁵¹ о противоречивости ситуации в правовом режиме имущественной основы коммерческих корпоративных организаций, которая приобретает статус проблемы: с одной стороны, коммерческая организация признается по законодательству собственником всего закрепленного за ней имущества, с другой стороны, на это же имущество в его не натуральном, а стоимостном виде имеют право ее участники пропорционально доле в уставном (складочном) капитале.

На начало 2002 г. насчитывалось 9810 федеральных государственных унитарных предприятий с числом занятых 3,65 млн человек и основными фондами в размере 4863,1 млрд руб. Всего же вместе с ГУП регионального и местного подчинения было 22195 предприятий. Также на 1 января 2002 г. насчитывалось 4606 хозяйственных обществ с участием государственных органов всех уровней в доле более 50 %. Особая проблема существует в части финансового оздоровления указанных хозяйствующих субъектов – из-за стремления региональных и местных властей к приобретению (а точнее, захвату) пакетов акций этих компаний. Это отражает стремление чиновников на местах к укреплению власти, к достижению контроля над финансовыми потоками.⁵²

В данной связи можно отметить, что С. А. Зинченко и В. В. Галов справедливо критикуют такую форму управления государственной и муниципальной собственностью, как хозяйственное ведение. Более 10 лет реальные полномочия по владению, пользованию и распоряжению практически принадлежали единолично руководству унитарного предприятия, чье положение достаточно эффективно защищено трудовым законодательством. Руководители предприятий практически бесконтрольно управляли финансовыми потоками предприятий, самостоятельно принимали решения о направлении прибыли; за исключением распоряжения недвижимостью, они были не связаны необходимостью получать согласие на распоряжение имуществом пред-

⁴⁸ *Ведомости съезда народных депутатов РСФСР и Верховного Совета РСФСР*. 1990. № 30. Ст. 418.

⁴⁹ *Ведомости съезда народных депутатов РСФСР и Верховного Совета РСФСР*. 1990. № 30. Ст. 416.

⁵⁰ Там же. 1991. № 26. Ст. 733.

⁵¹ Зинченко С. А., Галов В. В. Собственность и производные вещные права: теория, практика. – Ростов н/Д: СКАГС, 2003. С. 101.

⁵² Ясин Е. Бремя государства и экономическая политика // *Вопросы экономики*. 2002. № 11. С. 20.

приятия. Полномочия учредителя не дают возможности не только требовать от руководителей выполнения определенных качественных показателей, но даже определять эти показатели. Весьма затруднен контроль за финансово-хозяйственной деятельностью унитарных предприятий. Согласно п. 2 ст. 295 ГК РФ практически всем движимым имуществом распоряжается предприятие самостоятельно, причем даже прямой запрет собственника не может ограничить данное право.⁵³

Если рассмотреть качественный состав госсектора в промышленности, то за исключением предприятий, запрещенных к приватизации (производящих продукцию стратегического назначения для обеспечения национальной безопасности), в большинстве своем это небольшие низколиквидные предприятия, которые не удалось приватизировать, либо отраслевые научные организации, различные бюро, типографии и пр.⁵⁴ Конфликт предпринимательских и общественных интересов в ходе деятельности государственных предприятий и учреждений затрудняет оценку качества менеджмента. Сложно определить, является ли плохое финансовое состояние такого предприятия следствием факторов, связанных с производством или с низкой квалификацией менеджеров.

Для российской экономики характерно, что государство, зачастую не являясь титульным собственником, фактически реализует правомочия собственника по отношению к большой части имущества в различных формах: регулирование тарифов на энергию и топливо, принуждение к уплате налогов в полном размере или, наоборот, налоговое кредитование и отсрочки на неопределенный срок, инициирование банкротства на нормально работающих предприятиях, невнимание к явным нарушениям прав кредиторов и инвесторов. Это феномен власти-собственности, когда не власть определяется собственностью, а собственность властью, т. е. положением человека в государственной системе. Отсюда торможение в развитии института частной собственности, так как доминирующими владельцами стали не частные лица с традициями использования собственного имущества, а бывшие директора предприятий и руководство региональных администраций (советская партийно-хозяйственная элита), сохранившие традиции власти-собственности.⁵⁵

Важно, что несовместимость власти и бизнеса относима к большинству отраслей. Например, в российском оборонно-промышленном комплексе из 1500 компаний (41 % – государственные, 33 – акционерные общества с долей государства, 26 % – АО без государственной доли) около 400 в 1999 г. *de facto* являлись банкротами, при этом задолженность государства за выполнение оборонного заказа с 1996 по 1998 г. возросла в 6 раз.⁵⁶

Общепромышленное банкротство наблюдается в российском жилищно-коммунальном хозяйстве, которое целиком сформировано муниципальными унитарными предприятиями. В 2001 г., например, стоимость предоставленных населению жилищно-коммунальных услуг по установленным тарифам составила около 360 млрд руб. Из них население оплатило 170,6 млрд руб. (47,4 %), бюджеты всех уровней – 129,1 млрд руб. (35,9 %). Разница в 60,3 млрд руб. (16,8 %) – это недофинансирование услуг, а также невыполнение работ, заложенных в тарифы и действующие нормативы. Кроме того, около 30 млрд руб. составляют амортизационные отчисления, не закладываемые в тарифы из-за того, что они строятся по балансовой стоимости основных фондов, а не по рыночной. Ежегодное «проедание» капитала достигает 90 млрд руб. К 360 млрд руб. надо добавить 50 млрд руб. на перекрестное субсидирование только по тепло – и электроэнергии.⁵⁷

⁵³ Зинченко С. А., Галов В. В. Указ. соч. С. 157.

⁵⁴ Мильнер Б. Исполнительная власть: принципы организации и управления // Вопросы экономики. 2002. № 7. С. 105.

⁵⁵ Нуреев Р., Рунов А. Россия: неизбежна ли деприватизация? // Вопросы экономики. 2002. № 6. С. 29.

⁵⁶ Радыгин А. Внешние механизмы корпоративного управления и их особенности в России // Вопросы экономики. 1999. № 8. С. 93.

⁵⁷ Ясин Е. Структурный маневр и экономический рост // Вопросы экономики. 2003. № 8. С. 17.

Дефицит средств против плановых поступлений образуется в основном из-за нехватки средств бюджета. Долги населения в 2001 г. составили всего 10 млрд руб. (5,86 % сумм, предъявленных к оплате). Долги же бюджета, если взять полную сумму обязательств по установленным тарифам, которая оценивается на 2001 г. в 189 млрд руб. (указанные выше 129,1 млрд руб. – это фактические расходы), составят 29,44 %. Из фактических расходов бюджета на ЖКХ в 2001 г. на дотации разницы тарифов направлено 108,8 млрд руб., на компенсации предоставленных льгот – 17 млрд (против суммы обязательств в 50 млрд руб.), на жилищные субсидии – 4 млрд руб.⁵⁸

Следует отметить, что к 2003 г. в жилищно-коммунальном хозяйстве износ инженерного оборудования достиг 73 %, инженерных сетей – 65 %, исчерпали нормативные сроки службы более 32 % котлов и 23 % паропроводов. Потери тепла при эксплуатации энергооборудования и систем теплоснабжения достигают 60 % при норме 16 %. В год в среднем происходит 200 аварий на 100 км сетей теплоснабжения.⁵⁹

В 2004 г. 17 % субсидий на ЖКХ будут компенсироваться из федерального бюджета. В 2003 г. этот показатель составил 31,5 %. Так Правительство РФ подталкивает регионы к ускорению реформы коммунального хозяйства. В 2004 г. с 10 до 5 % уменьшены уровни дотаций в Москве, Пермской и Самарской областях, Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округах.⁶⁰

Фактор государственного (муниципального) участия в капитале компании нейтрализуется, а платежеспособность хозяйствующего субъекта улучшается в условиях наполнения его уставного капитала финансовыми средствами учредителей, которые не являются государственными (муниципальными) организациями и не исполняют административно-властных полномочий.

Таким образом, рассмотренное выше множество негативных влияний можно дифференцировать на семь факторов, внешних для хозяйствующего субъекта, которые снижают его платежеспособность либо вследствие чрезмерного изъятия части финансового потока либо препятствуя своевременному и полному получению денежной выручки.

⁵⁸ Там же.

⁵⁹ Президентский контроль. 2003. № 8. С. 7.

⁶⁰ Эксперт. 2004. № 14. С. 8.

1.3. Внутренние факторы снижения платежеспособности и финансовой состоятельности хозяйствующего субъекта

1. Платежеспособность хозяйствующего субъекта зависит от баланса интересов, полномочий и ответственности внутренних социально-экономических групп – основных действующих лиц, заинтересованных в деятельности данной коммерческой организации. Финансовый поток находится под воздействием разнонаправленных влияний нескольких групп лиц, составляющих функционально-управленческую конфигурацию компании. Ситуация дисбаланса интересов, полномочий и ответственности этих лиц (групп) может приводить к неполному и несвоевременному исполнению платежей и по внутренним требованиям, и внешним кредиторам, что может привести коммерческую организацию к снижению платежеспособности и банкротству.

Традиционное для западной теории корпоративного управления представление функционально-управленческой конфигурации в виде классического треугольника «менеджеры – акционеры – работники» не подходит для российских условий. Здесь надо дополнительно принимать во внимание важную роль трудовых коллективов, склонность высшего руководителя не учитывать позиции и интересы подчиненных, широкомасштабный правовой нигилизм, «имперскую» роль высшего руководителя компании. Следует согласиться с адаптированной к нашей российской ситуации функционально-управленческой конфигурацией коммерческой организации, которую предлагает Г. Клейнер. Основной, оказывающий определяющее влияние на платежеспособность предприятия контур, участники которого и составляют его функционально-управленческую конфигурацию, включает шесть главных действующих лиц (групп): 1) руководитель предприятия (генеральный директор); 2) администрация предприятия (заместители генерального директора, высшие линейные и функциональные руководители); 3) работники предприятия как физические лица; 4) трудовой коллектив предприятия; 5) акционеры (собственники) предприятия как физические или юридические лица; 6) собрание акционеров как управленческий орган.⁶¹

Для указанных выше участников внутренней конфигурации характерен свой набор интересов, полномочий и ответственности, осуществляемых в данной компании. Как показывают исследования состояния и потенциала хозяйствующих субъектов, проведенные в ЦЭМИ РАН, доминирующую роль в управлении компанией, распределении и присвоении результатов ее деятельности (доходов от реализации произведенной продукции, кредитов, эмиссионных доходов и т. п.) играет высший руководитель. На втором, но далеко отстоящем от первого месте – администрация компании. Как правило, самостоятельность этих менеджеров и степень влияния их мнения невысоки и лишь незначительно превышают самостоятельность рядового персонала. Бесправие рядовых работников в большинстве российских компаний – известный факт. Этому потворствуют отсутствие на них дееспособных профсоюзных организаций и неэффективное представительство работников на собраниях акционеров. Вместе с тем известны и консолидированные действия трудовых коллективов, например в форме создания стачкомов, забастовочных комитетов, следствием чего становятся внезапные изъятия денежных средств из финансового потока компании в ходе удовлетворения требований бастующих, что негативно влияет на дальнейшие платежи другим кредиторам. При этом в России широко распространено пренебрежение интересами миноритарных акционеров, но также известны многолетние судебные тяжбы миноритариев с акционерными обществами, которые серьезно дестабилизируют работу хозяйствующих субъектов.

⁶¹ Клейнер Г. Управление корпоративными предприятиями в переходной экономике // Вопросы экономики. 1999. № 8. С. 66.

Основной качественной характеристикой функционально-управленческой конфигурации является степень сбалансированности ее элементов с точки зрения влияния на процесс принятия решений и управление компанией. Можно выделить четыре вида такой сбалансированности: индивидуальную сбалансированность (соответствие функциональных интересов каждого субъекта конфигурации его полномочиям и ответственности); два вида межсубъектной функциональной сбалансированности полномочий (соразмерность прав одних субъектов конфигурации правам других) и ответственности; сбалансированность притязаний (соразмерность энергии, проявляемой субъектами конфигурации при стремлении к реализации своих интересов); системную сбалансированность (сочетание всех взаимоотношений между субъектами функционально-управленческой конфигурации).⁶²

В настоящее время для большинства российских коммерческих организаций функционально-управленческая конфигурация является несбалансированной практически во всех смыслах. Основным источником этого дисбаланса – генеральный директор. Чрезмерный объем прав высшего руководителя, приобретенный за годы реформ, в сочетании с минимальной ответственностью и высокими притязаниями создает резкие диспропорции в функционально-управленческой конфигурации большинства хозяйствующих субъектов. Платежеспособность компании, таким образом, весьма существенно зависит от генерального директора.

Фактор дисбаланса функционально-управленческой конфигурации нейтрализуется, а платежеспособность хозяйствующего субъекта улучшается в условиях, когда его функционально-управленческая конфигурация является консолидированной, имеющей сбалансированную структуру, а объемы власти и ответственности каждого участника этой конфигурации являются соразмерными. «Надо, чтобы на предприятии соблюдался принцип разделения и функционального взаимодействия властей на основе эффективной системы взаимного контроля, «сдержек и противовесов», определяющих полномочия каждого из действующих лиц (групп), равноправие их взаимоотношений и относительную сбалансированность всей конфигурации в целом».⁶³

2. Платежеспособность хозяйствующего субъекта зависит от уровня качества и цен товаров и услуг, которые данный хозяйствующий субъект поставляет на рынок своим покупателям. Высокие конкурентные свойства этих товаров и услуг позволяют компании получать максимальный в текущих спросовых ограничениях финансовый поток. Если товаропроизводитель затрачивает время и ресурсы на выпуск продукции, но в итоге последняя вызывает нарекания со стороны потребителей из-за низкого качества и иных недостатков, это может привести данного хозяйствующего субъекта к выбытию с рынков и далее к снижению платежеспособности и банкротству.

С начала 1990-х гг. многие постсоветские предприятия продолжали производить большую номенклатуру неконкурентоспособной продукции, ее движение стало обеспечиваться так называемыми неденежными расчетами, которые в целом негативно отражаются на финансовом состоянии хозяйствующих субъектов. Главными причинами таких трансакций являются серьезно деформированная со времен СССР структура производственного сектора экономики и техническая отсталость большинства современных российских производств.

По утверждению Н. Шмелева, «значительная часть экономики страны была в предшествующие десятилетия создана зря: примерно 1/3 нашего промышленного потенциала ни при каких условиях не может быть и не будет жизнеспособной. Примерно еще 1/3 потенциала, чтобы быть конкурентоспособной и эффективной по мировым критериям, нуждается в радикальной и чрезвычайно дорогостоящей модернизации. И лишь не более 1/3 нынешнего

⁶² Клейнер Г. Эволюция и реформирование промышленных предприятий: 10 лет спустя // Вопросы экономики. 2000. № 5. С. 66.

⁶³ Клейнер Г. Управление корпоративными предприятиями в переходной экономике // Вопросы экономики. 1999. № 8. С. 70.

потенциала имеет шансы на то, чтобы вписаться в мировую экономическую жизнь и мировой научно-технический прогресс, оставаясь в главных чертах в современном своем состоянии. Именно эта перестройка всего промышленного потенциала страны и есть центральная задача для нынешнего, а скорее всего, и для следующего поколения россиян. В данной связи искусственным представляется нередко наблюдаемое ныне противопоставление двух возможных направлений «реиндустриализации»: первоочередное развитие потребительских отраслей (т. е. пищевой, легкой промышленности, производства бытовой техники, жилищного строительства, автомобилестроения), или приоритетное развитие отраслей высоких технологий без прямой привязки их к потребительскому рынку».⁶⁴

Принципы централизованного планирования всегда акцентировали регулирование экономики на повышение степени концентрации и специализации производства, что, естественно, сужало круг потенциальных контрагентов для каждого отдельного госпредприятия. При этом искаженная, нерыночная система ценовых пропорций давала неправильное представление об уровне эффективности различных отраслей экономики. 70 лет такой промышленной политики привели к тому, что при переходе к новым принципам экономических отношений, а особенно в условиях быстрого открытия в начале 1990-х гг. внутреннего рынка, резко усилилась конкуренция с иностранными производителями. Отечественные предприятия не могли столь же оперативно прекратить выпуск неконкурентоспособной «советской» продукции, тогда российские потребители стали оплачивать такой товар деньгами либо частично, либо с большими (на много месяцев) задержками. Особенно распространились меновые сделки, в которых один товар менялся на другой.

С одной стороны, начали расширяться неденежные расчеты, с другой – не произошло катастрофического падения объемов выпуска. Кроме того, отечественные производственные компании не могли выйти на мировые рынки по еще одной причине неконкурентоспособности своих товаров – они были не в состоянии значительно снизить свои издержки, так как являлись балансодержателями социальной инфраструктуры, имели избыточные и устаревающие основные средства, неоправданно большую численность работников.

Реальный платежеспособный спрос заставляет коммерческие организации пересматривать объемы выпуска, работающие производственные мощности, количество занятых. Резкое свертывание спроса, впервые зарегистрированное Институтом экономики переходного периода (ИЭПП) в конце 1993 – начале 1994 г., привело к росту числа компаний, прямо признающих свои мощности избыточными по сравнению со спросом. Второй пик интенсивности падения спроса, в начале 1996 г., оказал негативное влияние на оценки компаний в еще большей степени: доля ответов «более чем достаточно» достигла 63 % и стала абсолютным максимумом всех 90 опросов ИЭПП. Вопрос об избыточности персонала, впервые поставленный в 1996 г., показал аналогичную динамику и в области занятости. После кризиса августа 1998 г. динамика обоих показателей демонстрировала улучшение положения дел на промышленных предприятиях. В апреле 2000 г. было зарегистрировано только 16 % компаний с избыточной занятостью и 29 % с избыточными мощностями.⁶⁵

Продолжающийся с 1999 г. рост отечественной промышленности объясняется не только прямыми последствиями девальвации рубля. Очевидно, девальвация послужила первым импульсом к импортозамещению и оживлению тех отраслей обрабатывающей промышленности, которые в годы действия валютного «коридора» постепенно теряли продажи за деньги. Увеличение цен на импортные товары развернуло платежеспособных покупателей к отечественным производителям, финансовые потоки пошли в отечественную промышленность. С

⁶⁴ Шмелев Н. О консенсусе в российской экономической и социальной политике // Вопросы экономики. 1999. № 8. С. 51–52.

⁶⁵ Цухло С. Феномен бартерозамещения: новое качество промышленного роста // Вопросы экономики. 2000. № 5. С. 140.

2000 г. потребность в бартере (товарообмене), к которому 79 % организаций промышленности⁶⁶ прибегали из-за дефицита денежных средств у себя или у контрагентов, стала сокращаться. Компании начали активнее перечислять налоги государству и выдавать деньгами заработную плату своим работникам. Последние (вместе с работниками бюджетной сферы и пенсионерами) вынесли эти деньги на рынок, оплачивая ими отечественные товары и услуги, потому что импорт (особенно в текущий период) был дорогим для среднего работника российской промышленности.

Фактор неконкурентоспособности продукции нейтрализуется, а платежеспособность хозяйствующего субъекта улучшается в условиях, когда по цене и качеству товары и услуги, выпускаемые данным хозяйствующим субъектом, точно соответствуют требованиям, предъявляемым покупателями в текущий период развития их потребительских предпочтений.

3. Платежеспособность хозяйствующего субъекта зависит от интенсивности и регулярности мероприятий, обеспечивающих своевременные продажи товаров и услуг, которые данный хозяйствующий субъект выпускает на свои рынки сбыта. Если компания производит пусть конкурентоспособную, пользующуюся спросом продукцию, но ее маркетинг ведется неагрессивно и бессистемно, это вызывает потерю темпов реализации товаров и услуг и сбой в кругообороте финансового потока, что в конечном счете ведет к потере платежеспособности и банкротству.

В конце 2000 г. Государственным университетом – ВШЭ было проведено исследование 735 компаний основных отраслей промышленности, выборка которых является вполне представительной для крупных промышленных компаний России. Выявлено, что в среде отечественных хозяйствующих субъектов постепенно складывается группа успешных. Так, 1-я группа – это компании, находящиеся в плохом положении (16,3 %); 2-я группа – находящиеся в удовлетворительном положении (56,7 %); 3-я группа – успешные, характеризующиеся устойчивым финансовым состоянием и положительной экономической динамикой (27 %). В каждой из отраслей доля успешных компаний составляла от 20 до 37 %, т. е. модели успешного рыночного поведения незначительно зависят от отрасли и довольно универсальны.⁶⁷

Применяемость инноваций в группе успешных компаний в 3 раза выше, чем в группе неуспешных. Это относится к нововведениям в финансовой и маркетинговой деятельности: новые методы финансирования, обретение новых партнеров, использование новых форм сбыта, кадровые нововведения. Почти 50 % успешных компаний применяют системы передачи маркетинговой информации в Интернете, 60 % – автоматизированные программы разработки бизнес-планов и 52 % – системы компьютерного анализа маркетинговой информации. Однако в наиболее явном виде успешные и неуспешные компании различаются в аспекте усиленного развития прямых сбытовых сетей и по постановке управленческого учета. Для наиболее успешных компаний на 1-м месте стоит ориентация на выпуск продукции, соответствующей мировому уровню качества, которой подчинена дополнительная цель – инновационное развитие. Неуспешные компании на 1-е место ставят сохранение трудового коллектива, они в меньшей степени обращают внимание на качество, стремясь компенсировать его невысокий уровень дешевизной своих изделий. Успешные компании не идут на преднамеренное снижение качества и цен.⁶⁸

Многие товаропроизводители по инерции ошибочно наращивают ассортимент до нескольких десятков дублирующих наименований, не проводя четкой дифференциации по ценовым сегментам, это затрудняет потребителям запоминание, привыкание, узнавание про-

⁶⁶ Цухло С. Феномен бартерозамещения: новое качество промышленного роста // Вопросы экономики. 2000. № 5. С. 140.

⁶⁷ Гурков И., Аврамова Е., Тубалов В. Инновационная деятельность российских промышленных предприятий // Вопросы экономики. 2001. № 7. С. 78.

⁶⁸ Гурков И., Аврамова Е., Тубалов В. Указ. соч. С. 79–81.

дукции, удорожает стоимость рекламных мероприятий. Но когда вся продукция подразделяется на два-три бренда под единой маркой, а каждый продукт четко ориентирован на определенный круг покупателей, финансовый поток от продаж таких товаров существенно возрастает.

В этой связи можно определить инновационный характер маркетинговой политики финансово успешного хозяйствующего субъекта:

- быстрый маневр мощностями и вывод из имущественного комплекса избыточного оборудования;
- кардинальный пересмотр круга российских партнеров (опирающийся на их способность платить через банк только денежными средствами);
- освоение новых методов учета и финансового планирования, позволяющих эффективно управлять переменными издержками;
- освоение новых методов и форм управления персоналом, обеспечивающих реализацию данных новшеств.

Например, волгоградские товаропроизводители – ОАО «Химпром», «Каустик», «Волжский оргсинтез», «Волгограднефтемаш», «ЛУКОЙЛ-Волгограднефтепереработка», «Волгоградский алюминий» – более 50 % своей продукции поставляют за пределы области и страны. Широким межтерриториальным связям способствует уникальность выпускаемой ими продукции, работа в составе того или иного вертикально-интегрированного финансово-промышленного холдинга, высокая степень монополизации рынков промышленных товаров. Масштабное продвижение этих товаров требует интенсивных усилий. Например, ОАО «Волгоградский тракторный завод» выстраивает и дилерскую, и сервисную сети для сбыта тракторов за пределы области. Из компаний, выпускающих стройматериалы, например ОАО «Волгоградский керамический завод» и ОАО «Гипс», свыше 70 % своей продукции реализуют в других регионах России. Керамический завод работает через собственные представительства, а ОАО «Гипс», ОАО «Себряковцемент» предпочитают вести иногородние поставки через сеть постоянных дилеров, расположенных максимально близко к традиционным покупателям.

Наиболее эффективным способом взаимодействия с другими регионами является работа через собственные представительства, что позволяет контролировать все стадии движения товара до конечного потребителя. Для хозяйствующих субъектов, не имеющих таких возможностей, остается реализация товаров через системы постоянных дилеров. В текущий период волгоградские товаропроизводители сопровождают свои продажи специальными рекламными PR-мероприятиями, участием в выставках-ярмарках, размещают свои сбытовые сайты в Интернете, в их числе ОАО «Волгоградский молочный завод № 3», ОАО «Волгоградский комбинат хлебопродуктов», ФГУП «Производственное объединение “Баррикады”».

Фактор неинтенсивной маркетинговой политики нейтрализуется, а платежеспособность хозяйствующего субъекта улучшается в условиях систематического информационно-рекламного сопровождения продаж и эффективной работы сбытовых сетей, исключающих посреднические транзакции и обеспечивающих доведение продукции, выпускаемой данным хозяйствующим субъектом, непосредственно до покупателей, а финансовых потоков – до товаропроизводителей.

4. Платежеспособность хозяйствующего субъекта зависит *от прибыльности предпринимательской деятельности*, которую осуществляет данный хозяйствующий субъект в текущих спросовых и ресурсных ограничениях. В силу синергии ряда позитивных для бизнеса обстоятельств существуют производства товаров и услуг с издержками, которые значительно ниже (более чем на 50 %) денежной выручки от реализации выпуска. Таких видов легальной предпринимательской деятельности немного, в основном рентабельность современного промышленного производства нигде не превышает 30 %. Положительный финансовый результат является важнейшим целевым ориентиром в работе любого хозяйствующего субъекта, а нерен-

табельный бизнес ведет к сбросу финансового потока в убытки, к потере коммерческой организацией платежеспособности и банкротству.

В 1997 г. российские отрасли – экспортеры сырья, нефти и газа концентрировали около 39 % всей балансовой прибыли промышленности, в 2000 г. благодаря высоким мировым ценам – уже 79 %, при этом нефтегазовый сектор обеспечил 43 % всей прибыли промышленности. Существенная часть прибыли – прежде всего от экспорта – сосредоточена в головных компаниях и аффилированных с ними организациях и не отражается в отраслевой промышленной статистике. Полная прибыль промышленности с учетом доходов от экспорта, полученных холдингами в 2000 г., может быть оценена в 72 млрд долл. против 26 млрд долл., по данным Госкомстата РФ. Полная и балансовая прибыли превысили докризисный (1998) уровень не только в рублях, но и в долларовом исчислении. Несмотря на недостаток доходов в ряде отраслей (электроэнергетике, машиностроении), промышленность за 2000 г. в целом «перепроизвела» прибыль. Если по отчетной балансовой прибыли рентабельность промышленного производства в 2000 г. составляла 19 % (у экспортеров – 29 %), то с учетом полной прибыли – 39 % (у экспортеров – 52 %). С 1999 г. возросли объемы прибыли, зарабатываемой российскими производственными компаниями на внешних и внутренних рынках. Но основная часть доходов (около 75 % полной прибыли) обеспечивается экспортом, его вклад в промышленный рост составляет около 22 %. В период низких мировых цен (1997–1999) прирост прибыли промышленности был обусловлен в основном ростом курса доллара, и вклад роста производства в прибыль становится сопоставимым с вкладом курса только по итогам 2000 г.⁶⁹

Шесть исследований НИЦ «РЭБ»,⁷⁰ проведенных в 1998–2000 гг. на 227 компаниях различных отраслей и территорий, подтвердили, что группе товаропроизводителей, где заказы увеличились, удалось не только нарастить выпуск продукции, но и снизить средние издержки производства благодаря повышению эффективности использования имеющихся ресурсов. Загрузка производственных мощностей в этой группе выросла на 21 %, загрузка рабочей силы – на 22 %. Доля убыточной продукции в общем объеме производства у компаний с увеличившимся портфелем заказов снизилась с 14 % в 1998 г. до 11,8 % в 2000 г. Сокращение убыточного производства у компаний со стабильным спросом происходило быстрыми темпами: с 15,6 % в 1998 г. до 7,9 % в 2000 г. Убыточность производства у группы компаний со стабильным спросом сократилась с 12,8 % в 1998 г. до 6,2 % в 2000 г. Наименьшие изменения были у компаний, спрос на продукцию которых сократился: 13,1 % в 1998 г. и 11,4 % в 2000 г. Эти изменения проявились также и при определении синтетических показателей финансового положения производственных компаний. Наибольший скачок произошел в оценках именно текущего финансового положения. В группе с увеличившимся портфелем заказов число финансово благополучных хозяйствующих субъектов возросло с 18 % до 46 %, в группе со стабильными заказами на 16 %.⁷¹

В 2003 г. (1-й квартал) доля прибыльных компаний в общем их числе в промышленности составила 51,8 %, что было несколько выше, чем в целом по экономике России (51,3 %). В тройку лидеров среди промышленных отраслей по удельному весу прибыльных предприятий входили: электроэнергетика (60,6 % прибыльных организаций), топливная (54 %), химическая и нефтехимическая (53,7 %) промышленность. Отрасли, в которых более половины компаний являются убыточными, возглавляет цветная металлургия (доля убыточных организаций

⁶⁹ Алексашенко С., Клепач А., Осипова О., Пухов С. Валютный курс и экономический рост // Вопросы экономики. 2001. № 8. С. 24.

⁷⁰ The Russian Economic Barometer. 2001. № 3. С. 9–12.

⁷¹ Батяева А. Динамика портфеля заказов и поведение промышленных предприятий // Вопросы экономики. 2001. № 12. С. 129–130.

– 52,3 %), за ней следует производство строительных материалов (59,5 %) и отрасли лесопромышленного комплекса (53 %).⁷²

Рентабельность промышленной продукции, рассчитанная как соотношение величины сальдированного финансового результата от продаж к себестоимости проданных товаров, продукции, работ, услуг, в 1-м квартале 2003 г. составила 14,5 %. К числу наиболее рентабельных отраслей и производств относились добыча и переработка газа (где самая высокая рентабельность среди отраслей экономики – 50,2 %), ряд высокодоходных отраслей продолжают цветная (36,4 %) и черная металлургия (23,3 %), нефтедобывающая (18,8 %) и нефтеперерабатывающая промышленность (15,5 %), а также электроэнергетика (15,6 %). В остальных отраслях уровень рентабельности продукции ниже общепромышленного, при этом разброс и в оставшейся части велик: от 2,4 % в производстве строительных материалов до 12 % в полиграфии. В машиностроительном комплексе уровень рентабельности продукции составлял 7,4 %, а доля прибыльных компаний в общем их числе была равна 53 %.⁷³

Фактор нерентабельности бизнеса нейтрализуется, а платежеспособность хозяйствующего субъекта улучшается в условиях осуществления предпринимательской деятельности положительной доходности при рациональном использовании финансовых средств, которые данный хозяйствующий субъект своевременно получает от своих покупателей.

5. Платежеспособность хозяйствующего субъекта зависит *от длительности эксплуатации и степени износа основных средств*, составляющих его производственный аппарат. Передовые, высокопроизводительные машины и оборудование позволяют с положительной доходностью выпускать качественную продукцию, которая, находя платежеспособный спрос, обеспечивает компании ритмичный кругооборот и рост финансового потока. Если товаропроизводитель располагает физически и морально устаревшими основными средствами, что чаще всего отрицает финансово успешный бизнес, то имеется четкая перспектива снижения платежеспособности и дальнейшего банкротства такого хозяйствующего субъекта. От качества материально-технической базы имущественного комплекса (предприятия), интенсивности использования его производительного потенциала прямо зависят финансовые результаты хозяйствования, в том числе объемы выпуска продукции, уровень ее себестоимости, рентабельность и в конечном счете финансовое состояние.

Воспроизводство основных фондов является обязательным условием развития предприятия (бизнеса) и обновления выпускаемой продукции. Соотношение активной и пассивной части основных фондов зависит от вида предпринимательской деятельности и отрасли. Пассивная часть преобладает в швейной, пищевкусовой, мясной и молочной промышленности, промышленности строительных материалов и топливной промышленности. Наибольший удельный вес активная часть основных фондов имеет в текстильной и рыбной отраслях, химической и нефтехимической промышленности, электроэнергетике и машиностроительном комплексе. В основном это машины и оборудование, доля вычислительной техники здесь составляет лишь несколько процентов.⁷⁴

В период российского экономического и инвестиционного кризиса 1992–1998 гг. рост физического объема основных средств практически прекратился. Если в 1970–1990 гг. средний возраст оборудования вырос с 8,5 до 10,8 лет, то в 1998 г. он составил 16 лет. За последние 10 лет значительно увеличилась доля морально и физически устаревшего оборудования (свыше 20 лет) – с 15 до 31,6 %, соответственно повысилась степень износа основных фондов во всех отраслях экономики. Еще серьезнее положение с износом активной части основных фондов – в промышленности износ машин и оборудования на начало 2000 г. составлял 66,5 %.

⁷² Бессонов В., Белоусов А., Кириченко И. На волне инвестиционного подъема // Оборудование. 2003. № 7. С. 11.

⁷³ Там же.

⁷⁴ Бабич А. М., Павлова Л. Н. Финансы.: Учебник. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2000. С. 196.

В 1990–1999 гг. произошло резкое сокращение доли нового оборудования (до 5 лет) в структуре активной части производственных фондов – с 29,4 до 3,9 %. Значительно возросла доля устаревшего производственного оборудования (более 20 лет) – с 15 до 34,9 %. В ряде базовых отраслей, определяющих научно-технический прогресс (в машиностроении, химической и нефтехимической промышленности), уровень износа оборудования превышает 75 %.⁷⁵

Коэффициент обновления по промышленности в целом снизился за последние 10 лет с 7,5 до 1,1 %, т. е. почти в 7 раз. Более высокие темпы ввода нового оборудования (в 2 раза выше, чем в среднем по промышленности) характерны для топливной промышленности, цветной металлургии и легкой промышленности, крайне низкие темпы обновления оборудования – в машиностроении, химической, лесной промышленности, электроэнергетике. По сравнению с 1990 г. темпы вывода устаревшего оборудования снизились более чем в 1,5 раза и составили 1,65 %. Самые высокие темпы выбытия оборудования сохраняются в угольной промышленности, что связано с процессом реструктуризации отрасли и закрытием нерентабельных шахт. Средний фактический срок службы оборудования в промышленности в текущий период равен примерно 30 годам, что в 2,5 раза выше нормативного срока.⁷⁶

Хозяйствующие субъекты реализуют свою предпринимательскую миссию в процессе формирования и проведения соответствующей финансовой политики. Одной из важнейших ее составляющих выступает амортизационная политика компании. Сущность этой политики заключается в том, что путем использования того или иного порядка начисления амортизации можно регулировать уровень издержек, изменять сумму налога на имущество, уровень внереализационных расходов, размер прибыли и налогов с нее, производить по инициативе самого хозяйствующего субъекта переоценку основных фондов с учетом их реальной рыночной стоимости, применять те или иные коэффициенты, корректирующие как стоимость объектов, так и величину начисляемого износа.

Финансовый поток компании возникает и растет преимущественно в процессе ее основной хозяйственной деятельности, при этом важно оперативное маневрирование потоком денежных средств в результате политики начисления амортизации и распределения прибыли. Например, когда будут активно использоваться методы ускоренной амортизации, приводящие к завышению затрат в первые годы эксплуатации машин (оборудования), тогда это вызовет занижение прибыли в том же периоде. В определенных временных пределах может изменяться как внутренняя ситуация в компании, так и внешняя предпринимательская среда, и в этих условиях выбор и проведение соответствующей амортизационной политики существенно повлияет на финансовые результаты хозяйствующего субъекта. Наоборот, при стабильной экономической обстановке не перенесенная в цену товара часть стоимости основных средств может быть активно вовлечена в финансовый оборот при использовании методов начисления износа, полностью формирующих сумму возмещения к моменту истечения срока полезного использования определенного объекта производственного потенциала. Для рентабельных коммерческих организаций применение различных способов начисления износа позволяет решать важные задачи финансовой политики.

Фактор износа основных средств нейтрализуется, а платежеспособность хозяйствующего субъекта улучшается в условиях его обеспеченности современными, высокопроизводительными, низкоэнергоёмкими машинами и оборудованием, позволяющими минимизировать издержки производства и оперативно маневрировать объемами выпускаемой продукции.

6. Платежеспособность хозяйствующего субъекта зависит от рационального распределения средств финансового потока, которыми оперирует данный хозяйствующий субъект в течение

⁷⁵ Там же.

⁷⁶ Государственная политика в промышленном комплексе России и его трансформация в период реформ // Вопросы экономики. 2002. № 6. С. 92–93.

ние очередного цикла производства товаров и услуг. С одной стороны, запасы сырья, материалов и комплектующих обеспечивают ритмичную работу компании, а также определенную страховку от инфляции издержек; запасы готовой продукции позволяют быстро удовлетворить незапланированный спрос. С другой стороны, такие вложения финансовых средств в указанные активы не всегда бывают экономически выгодны и приводят к застою финансового потока. Кроме того, предпринимательская деятельность любого хозяйствующего субъекта немыслима без капитальных вложений на развитие производства и долгосрочных финансовых вложений, без денежных отношений с контрагентами, выступающих как кредиторами по соответствующим транзакциям, так и должниками. Ситуация, при которой предприятие имеет кредиторскую и дебиторскую задолженность, является ординарной, однако здесь важнейшее значение имеют своевременность трансформации в деньги долгов дебиторов, а также корректность расчетов с кредиторами и по иным обязательным требованиям.

В этой связи нельзя согласиться с позицией, которой придерживаются А. М. Ковалева, М. Г. Лапуста, Л. Г. Скамай, что дебиторская задолженность неизбежно приводит к возникновению кредиторской задолженности.⁷⁷ Наоборот, кредиторский долг первичен у хозяйствующего субъекта, после которого уже ему становятся должны его дебиторы.

Соотношение заемных и собственных средств, удельный вес собственных оборотных средств в капитале, доля стоимости производственных фондов в общей стоимости активов, запасы сырья, материалов и готовой продукции, удельный вес дебиторской и кредиторской задолженностей отражают стремление хозяйствующего субъекта защититься от внешних влияний, особенно в условиях низкой платежной дисциплины, неустойчивого финансового положения партнеров, других рисков, которые характерны для периода становления рыночных отношений в России в 1990 – начале 2000-х гг.

На финансовом положении коммерческой организации сказывается прежде всего состояние ее оборотных средств. Их наличие и достаточность для бесперебойного процесса производства и реализации продукции создают экономическую основу для получения планируемого финансового потока. Утрата оборотных средств или несвоевременное пополнение возникшего их недостатка могут приводить к нарушению непрерывности потока денежных средств, снижению платежеспособности. Столь же важной является рациональность размещения оборотных средств, где, на наш взгляд, неприемлемы операции, в которых товарно-денежные отношения подменяются обменом суррогатными псевдоплатежными средствами, меновые сделки приводят к излишкам чаще всего ненужных товарно-материальных ценностей, а в конечном счете – к омертвлению финансового потока. Широкий масштаб указанной проблемы в российской промышленности, имевшей характер кризиса в период 1990-х гг., приводит к массовому отвлечению оборотных средств организаций в просроченную дебиторскую задолженность в результате возникающих многосторонних цепочек просроченных долгов (неплатежей).⁷⁸

Верны утверждения Д. С. Молякова и Е. И. Шохина, что упрочению финансового положения предприятия может способствовать использование в обороте временно свободных финансовых ресурсов. Амортизация, прибыль, остающаяся в распоряжении предприятий, различные фонды и резервы могут в значительной степени облегчить пиковые нагрузки в потребности денежных средств. Поскольку финансовые ресурсы, формирующиеся на предприятии, предполагают строго целевое использование, они должны быть извлечены из долгов или запасов к определенному сроку, тогда финансовый поток будет вовремя восстановлен, т. е. указанное временное отвлечение денежных средств на краткосрочные периоды вполне уместно.⁷⁹

⁷⁷ Ковалева А. М., Лапуста М. Г., Скамай Л. Г. Финансы фирмы: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2000. С. 128.

⁷⁸ См. подробно: Гончаров А. И. Должизм российских хозяйствующих субъектов // Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспективы): Межвуз. сб. научных трудов. – Волгоград: Изд-во ВолгГТУ, 2000.

⁷⁹ Моляков Д. С., Шохин Е. И. Теория финансов предприятий. – М.: Финансы и статистика,

Достижение правильного уровня запасов основывается на научно обоснованном нормировании их объемов, для чего решаются вопросы минимизации затрат, авансируемых в различные остатки товарно-материальных ценностей. Нормы оборотных средств зависят от норм рас-

2000. С. 90. хода материалов в производстве, норм износостойкости запасных частей и инструментов, длительности производственного цикла, условий снабжения и сбыта, времени придания некоторым материалам необходимых свойств и других условий.⁸⁰

Нельзя не отметить, что до сих пор на многих компаниях оборотные средства нормируют по Типовой инструкции 1962 г.⁸¹ Хотя заложенный в ней алгоритм не соответствует всей сложности условий формирования производственных запасов. Например, при их нормировании в алгоритме не учтены неравномерность поставок по объемам и интервалам (60–80 %), неравномерность отпусков со складов в цех по объемам и интервалам (20–40 %) и др. Алгоритм предназначался также для нормирования только собственных оборотных средств, составлявших в среднем у советских промышленных госпредприятий 70 %, а остальная потребность в оборотных средствах покрывалась кредитами банка, которые Госбанк предоставлял в автоматическом режиме. В текущий период краткосрочные кредиты все еще труднодоступны для большинства производственных компаний, и неверно пользоваться при нормировании оборотных средств Типовой инструкцией, поскольку ее алгоритм позволяет определить потребность в оборотных средствах с надежностью обеспечения лишь 40–50 %.

Фактор неоптимальных долгов и запасов нейтрализуется, а платежеспособность хозяйствующего субъекта улучшается в условиях целесообразного и правильного вложения финансовых ресурсов в активы, которые хозяйствующий субъект может своевременно трансформировать в деньги.

7. Платежеспособность хозяйствующего субъекта зависит *от количества владельцев акций (долей) уставного капитала*, принадлежащих как работающим в штате данного хозяйствующего субъекта, так и сторонним лицам, а также *от должностного статуса работающих в компании акционеров*. Если уставный капитал коммерческой организации раздроблен на пакеты акций (доли) по 10 % и менее, текущая деятельность и развитие такого хозяйствующего субъекта будут ухудшаться, вследствие проблем с принятием как тактических, так и стратегических управленческих решений, что также негативно отражается на платежеспособности компании и может привести к банкротству.

По итогам 1999 г., согласно мониторингу НИЦ «Российский экономический барометр», из 160 производственных компаний в наиболее благоприятном положении находились субъекты со средним уровнем концентрации акций у крупнейших акционеров 10–20 %. По сравнению с другими группами наполненность портфеля заказов была у них выше на 9–16 %, загрузка производственных мощностей – на 9–14 %, загрузка рабочей силы – на 4–11 %. Доля компаний, оценивавших свое текущее финансовое положение как «плохое», была в этой группе в 1,5 раза ниже, чем в других группах. Существенно ниже была и доля убыточной продукции в общем объеме выпуска: около 10 % против 14–26 % у остальных групп; доля убыточных компаний также была минимальной – 22 %. Субъекты этой группы успешнее противостояли процессу выбытия производственных мощностей: в 1999 г. они сохранили тот же их объем, что и в 1998 г. Невысоким был и темп оттока рабочей силы (1,4 %). Существенно выше, чем в других группах, был уровень заработной платы, задержки ее выплаты оставались относительно умеренными.⁸²

⁸⁰ Ковалева А. М., Лапуста М. Г., Скамай Л. Г. Указ. соч. С. 108.

⁸¹ Типовая инструкция о нормировании оборотных средств государственных промышленных предприятий. – М.: Медгиз, 1962.

⁸² Капелюшников Р. Крупнейшие и доминирующие собственники в российской промышленности // Вопросы экономики. 2000. № 1. С. 112.

Хуже всего в период исследования НИЦ «РЭБ» обстояли дела в компаниях с максимальной концентрацией акций у крупнейшего акционера. Они находились на последнем месте по наполненности портфеля заказов, загрузке производственных мощностей и рабочей силы, активнее прибегали к бартеру. Максимальной в этой группе была доля компаний, оценивавших свое текущее финансовое состояние как «плохое» – 72 %, и доля компаний, закончивших предыдущее полугодие с убытком: 25 % всего выпуска у них приходилось на убыточную продукцию. При достаточно низком уровне заработной платы наблюдались и задержки ее выплат – в течение месяца перед мониторингом НИЦ «РЭБ» 20 % работников не получали никаких денежных средств. Но темпы сокращения избыточной занятости в этой группе были минимальными, что подтверждало стремление удерживать нерациональное количество работников.⁸³ На наш взгляд, не следует делать однозначный вывод о плохих перспективах коммерческих организаций с максимальной концентрацией акций у крупнейшего акционера. Нередко полный контроль над каким-либо хозяйственным обществом достигается в социальных, политических, конкурентных целях.

Существенно влияет на платежеспособность компании категория держателей пакетов акций (долей) данного хозяйствующего субъекта. Из вышеупомянутых 160 компаний к концу 1999 г. по большинству показателей текущего использования ресурсов – наполненности портфеля заказов, загрузке производственных мощностей, загрузке рабочей силы – лидировали менеджерские компании (крупнейшие собственники – менеджеры данного хозяйствующего субъекта). Они реже других прибегали к меновым сделкам, чаще оценивали свое финансовое состояние как «нормальное» или «хорошее». Выпуск убыточной продукции составлял на них менее 10 % общего объема против 20–25 % в других группах. Лишь каждая четвертая компания из группы менеджерских была убыточной, в остальных группах – каждая вторая. Все это позволяло им сохранять стабильный объем производственных мощностей, наращивать число рабочих мест и обеспечивать самый высокий уровень заработной платы (при относительно меньших задержках ее выплаты).⁸⁴

Хозяйственные общества финансовых компаний (максимальный пакет акций которых принадлежал банкам, инвестиционным фондам, холдингам или иностранным инвесторам) были менее успешными, чем менеджерские компании, но превосходили в указанный период по большинству показателей хозяйственной деятельности остальные группы. При этом у них наблюдались самые высокие темпы вывода производственных мощностей (–9 %) и рабочей силы (–9,6 %), увольнений по сокращению штатов (27 %), что отражало идущие процессы реструктуризации. В тяжелом положении к концу 1999 г. находились хозяйственные общества с крупными акционерами – нефинансовыми компаниями и владельцем-государством. Эти хозяйствующие субъекты имели более низкие показатели загрузки производственных мощностей (52–57 %) и рабочей силы (75–78 %), 2/3 компаний этих групп оценивали свое текущее финансовое состояние как «плохое», каждое второе было убыточным. Хозяйственные общества и унитарные предприятия, где крупнейшим собственником выступало государство, чаще других прибегали к бартеру и были «передовиками» по производству убыточной продукции (до 25 % всего выпуска), поддерживали объем производственных мощностей на неизменном уровне и увеличивали численность занятых, при том, что их мощности были загружены лишь на 50 %, а персонал – только на 75 %.⁸⁵

⁸³ Там же.

⁸⁴ Капелюшников Р. Указ. соч. С. 114.

⁸⁵ Там же.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.