

Алексеев А.В.

Совершенствование менеджмента как фактор активизации инвестиционного процесса в России

Экономические и политические события последнего времени показывают, что российская экономика продолжает существовать скорее вопреки, чем благодаря проводимой промышленной политике. После достаточно короткого периода безудержного наращивания внешнего долга российское правительство длительное время проявляет пассивное отношение к экономике. Политическая неопределенность в ожидании думских и президентских выборов привела к отсутствию мотивации к решительным действиям в области экономической политики. В этих условиях практически невозможно бороться со стремлением потенциальных инвесторов направить имеющиеся финансовые ресурсы либо на личное потребление, либо вложить их в иные экономики, институциональная устойчивость которых не вызывает столь серьезных сомнений как российская. Задача преодоления подобного стереотипа поведения лежит в основе каждой из модификаций промышленной политики, провозглашаемой очередным российским правительством. Остановимся на некоторых принципиальных свойствах российской экономики, делающих эту задачу столь трудно разрешимой.

Современное состояние производственного аппарата Российской Федерации

Задача создания институциональной среды, побуждающей российские предприятия эффективно осуществлять свою финансово-хозяйственную деятельность, стоит перед российской промышленностью едва ли не с момента ее возникновения. "Непреодолимый характер" проблемы говорит о том, что причины, препятствующие успешному ее решению, носят долгосрочный и, что представляется важным, системный характер. В настоящее время практически общепризнано, что известные социально-экономические преобразования начала 90-х гг. только обострили проблему. Действительно, если во времена существования СССР инвестиционный процесс хотя и не в самой эффективной форме, но все же осуществлялся, то в последние годы он постепенно, но устойчиво затухает. Размеры инвестиций в основной капитал российской промышленности в 1998 г. составили менее 27% от уровня 1991 г. (табл. 1).

Таблица 1

Инвестиции в основной капитал по отраслям экономики и промышленности за счет всех источников финансирования в Российской Федерации (в % к предыдущему году)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	I полу- годие 1999г. в % к I полугодию 1998г.
Инвестиции	60,3	88,3	75,7	89,9	81,9	95	93,3	98,3
В основной капитал								
Электроэнергетика	104,7	92,7	67,3	105,1	95	119,5		
Топливная промышленность	88,3	82,9	65,2	92,8	85,4	98,7		
Черная металлургия	87,1	81,7	58,3	96,1	76,2	85,8		

Цветная металлургия	82,7	81,4	65,5	80,7	68,6	110,7		
Химическая и нефтехимическая промышленность	78,9	64,8	59,9	91,7	86,1	95,4		
Машиностроение и металлообработка	41,5	79,4	56,8	71,4	106,9	78,4		
Машиностроение для легкой и пищевой промышленности и бытовых приборов	61,1	30,3	191	129	117,1	58,1		
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	50,7	49	80,7	101	67,8	96,3		
Промышленность строительных материалов	55,4	51,3	88,4	80,8	64,5	81,1		
Легкая промышленность	52,1	62,4	53,3	52,2	77,3	69,3		
Пищевая промышленность	47,1	105	66,8	85,4	87,5	98,9		
Микробиологическая промышленность	32,2	62,1	38	90,5	91,1	107,6		
Медицинская промышленность	43,1	115	71,1	88,7	42,7	150,6		
Мукомольно-крупяная и комбикормовая промышленность	68	72,6	73	80,5	75,1	85		
Полиграфическая промышленность	51,3	57,2	48,9	85,6	77,9	100		

Источник: Материалы Госкомстата России; Вопросы статистики, №6, 1998, с. 73.

Вместе с тем результаты социально-экономического развития за последние несколько месяцев постепенно оптимистические ожидания устойчивого и быстрого роста промышленного производства. Однако трезвый анализ требует указать на определенные «странности» наблюдаемого подъема.

Прежде всего, следует оговориться, что в 1998 г. промышленной продукции производилось ровно в два раза меньше, чем в 1992 г. Поэтому некоторый рост производства в первом полугодии 1999 г. в лучшем случае «вернул» отечественную промышленность на уровень 1997 г. (53% от 1992 г.). Напомним, что в 1997 г. также наблюдалось «начало экономического подъема», сменившееся в 1998 г. даже более глубоким падением производства, чем в 1996 г. по отношению к 1995 г. (табл.2).

Таблица 2

Динамика выпуска промышленной продукции по отраслям (в % к предыдущему году)

	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	I
--	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	---

												полугодие 1999г. в % к I полугодью 1998г.
Вся промышленность*	103	99,9	92	82	86	79	97	96	101,9	94,8	103.1	
в т.ч.												
Электроэнергетика	103	102	100,3	95	95	91	97	98	97,9	97,5	99.0	
Топливная промышленность	99,7	97	94	93	88	90	99,2	99	100,3	97,5	100.7	
Черная металлургия	103	98	93	84	83	83	110	98	101,2	91,9	102.0	
Цветная металлургия	103	98	91	75	86	91	103	96	105	95,0	107.4	
Химическая и нефтехимическая промышленность	105	98	94	78	79	76	108	93	102	92,5	113.6	
Машиностроение и металлообработка	107	101	90	85	84	69	91	95	103,5	92,5	105.4	
Машиностроение	107	101	90	84	83	67	91	92	102,6	89,0		
Лесная, и деревообрабатывающая, и целлюлозно-бумажная промышленность	103	99	91	85	81	70	99,3	83	101,2	99,6	110.9	
Промышленность строит. материалов	103	99,1	98	80	81	73	92	83	96	94,2	108.6	
Легкая промышленность	100,9	99,9	91	70	77	54	70	77,5	97,6	88,5	96.4	
Пищевая	102	100,4	91	84	91	83	92	95,8	99,2	98,1	106.6	

* С учетом оценки на неформальную деятельность.
 Источники: Спр. Промышленность России, 1996, с. 13-14,
 спр. Социально-экономическое положение Российской Федерации, 1996, с. 17-39,
 спр. Россия в цифрах, 1997, с. 262.,
 спр. Российский статистический ежегодник, 1997, с. 330,
 спр. Российский статистический ежегодник, 1998, с. 379,
 спр. Россия в цифрах, 1998, с. 162,
 спр. Промышленность России, 1998, с.28,
 спр. Россия в цифрах, 1999, с. 174.
 Вопросы статистики, №6, 1998, с.72, Данные Госкомстата России (www.gks.ru).

Между «всплеском» 1997 г. и, назовем его «подъемом» 1999 г., нельзя не заметить общую черту: как в 1997 г., так и в первом полугодии 1999 г. инвестиции в основной капитал продолжали сокращаться (как, впрочем, и во все остальные годы рассматриваемого периода). Таким образом, российский инвестор по-своему последователен: не смотря ни на какие заверения о том, что реформы проводятся ради его же блага, он упорно не желает вкладывать деньги в отечественную экономику.

По-видимому, следует говорить именно об отсутствии желания, а не возможностей осуществлять инвестиционные программы. Данные таблиц 1 и 2 свидетельствуют о том, что даже в периоды повышения спроса на продукцию и появления финансовой основы

для активизации инвестиционной деятельности, российские предприниматели не склонны осуществлять существенные затраты в обновление своего производственного потенциала.

Вместе с тем потребность в замене имеющегося оборудования огромна. Действительно, глубокий и, по-видимому, еще окончательно не оцененный по своим долгосрочным последствиям инвестиционный кризис привел к тому, что производственный аппарат бывшей РСФСР, и ранее весьма далекий от идеала, оказался почти непригодным для современных потребностей страны. Сокращение поставок новой техники закономерно привело к ухудшению возрастной структуры парка промышленного оборудования России. Большая часть оборудования находится в старших возрастных группах (свыше 10 лет), доля оборудования в средней возрастной группе (5-10 лет) быстро уменьшается, а новое оборудование (до 5 лет), особенно в отраслях обрабатывающей промышленности, уже впору заносить в "красную книгу". Средний срок службы и возраст российского оборудования более чем втрое превышают показатели развитых стран.

Таблица 3

Основные фонды промышленности

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Наличие основных фондов на начало года; по балансовой стоимости, млрд. руб.	0,7	17,4	490,9	1805,8	4802,5	4480,8*	
Износ основных фондов, в процентах от общей стоимости фондов на конец года	45,9	49,3	47,9	47,9	40,9	50,5	
К-т обновления (ввод в действие основных фондов, в процентах от общей стоимости фондов на конец года, в сопоставимых ценах)	2,8	1,8	1,7	1,6	1,3	1,3	0.7
К-т выбытия (ликвидация основных фондов, в процентах от общей стоимости фондов на начало года, в сопоставимых ценах)	2,8	1,0	1,8	1,5	1,3	1,2	
Средний возраст оборудования, лет ^(**)	10,8 ^(***)			14,1		15,9	
Средний фактический срок	21,9 ^(***)			28,6		31,8	

службы оборудования, лет ^(**)							
--	--	--	--	--	--	--	--

* Без учета переоценки на 1 января 1997 г.
 Ист. "Россия в цифрах, 1998, 178.
 (**) Ист. А.Водянов. Ржавая пружина. Эксперт, N22, 14 июня 1999, с.20
 (***) – 1990 г.

Следует отметить, что коэффициенты обновления, приведенные в таблице 3, по-видимому, несколько занижены, а выбытия, наоборот, завышены. Это связано с тем, что с 1992 г. основные фонды предприятий всех форм собственности регулярно переоценивались. "Их (коэффициентов Госкомстата – прим. автора) обязательное применение во всех переоценках вплоть до 1995 г. привело к необоснованному завышению стоимости по некоторым имущественным позициям"^[1]. При этом, в силу особенностей используемой методики, в наибольшей степени дорожало старое оборудование и в относительно меньшей — приобретенное сравнительно недавно. Впрочем, возможные уточнения обсуждаемых коэффициентов, выражающиеся в долях процента, только подчеркивают недопустимо низкий для индустриальной системы уровень как поставок нового, так и выбытия старого оборудования.

В середине 90-х гг. глубокий промышленный спад в какой-то степени давал возможность ограничиться эксплуатацией относительно молодых видов основных средств при фактической консервации старого, изношенного оборудования, но и этот "резерв" быстро истощается.

Продукция, произведенная на таком оборудовании, с трудом находит, если находит вообще, платежеспособного покупателя. Так, постоянно ломающийся с мутными красками на экране цветной телевизор, каким бы дешевым он ни был, не может заменить качественного импортного аналога. Справедливости ради, следует отметить, что продукция, произведенная с применением устаревших технологий, дешевой и не бывает. Не случайно отечественные товары уступают импортным не только в качестве, но и в цене. Неудивительно, что значительная часть производственного и непроизводственного потребления приходится на импортные товары, в то время как имеющиеся производственные мощности редко где используются на уровне свыше 50%.

Таким образом, результаты экономического развития страны за последние годы подтверждают уже почти никем не оспариваемый тезис о том, что сложившаяся система экономических институтов в России не способствует экономическому росту. В настоящее время полемика в основном ведется об основных направлениях реформирования сложившихся экономических отношений. При бесспорной актуальности этой проблемы все же представляется необходимым более подробно остановиться на причинах, которые привели к возникновению именно такого типа отношений. Очевидно, что без четкого понимания природы исследуемого явления нельзя рассчитывать на успешное решение проблем, стоящих перед экономикой России.

Темпы и характер общественных преобразований в России как производная от состояния ее производственного аппарата

Не ставя задачу исчерпывающего описания системы причин, приведших к известным экономическим последствиям, сосредоточимся на, как представляется, важнейших из них,

связанных с особенностями технологической системы, доставшейся России после распада Советского Союза. Конституирующие свойства этой системы хорошо известны: моральная и физическая устарелость, структурное несоответствие производственных мощностей современным потребностям страны, несостоятельность систем управления. Такая система могла функционировать только в условиях относительно замкнутой экономики "социалистического лагеря", в которой связи с внешним миром жестко регулировались через государственную монополию внешней торговли. С падением "железного занавеса" исчезла и защита отечественной промышленности от проникновения на российский рынок продукции, произведенной в более эффективных экономиках.

Возникновение конкуренции, явления, знакомого большинству российских граждан скорее из курса обществоведения средней школы, чем из жизни, оказалось для российской промышленности полной неожиданностью. В принципе динамичное развитие любого общества невозможно без конкуренции производителей. Но конкуренция хороша, когда производители находятся в более или менее равных условиях. Российские же предприятия оказались в заведомо неравном положении по отношению к зарубежным (в первую очередь, с точки зрения имеющихся у них технологий и систем управления, не говоря уж о постоянно меняющейся – редко в лучшую сторону — институциональной среде). Неудивительно, что в российских условиях конкуренция быстро выродилась в свою противоположность – монопольное положение на рынке России западных фирм по отношению к российским производителям, — сопровождаемую медленной экономической смертью последних.

Необходимо признать, что развитие по сценарию практически неуправляемого рынка было выбрано российским правительством вполне сознательно. Изначально решив, что "невидимая рука рынка" самостоятельно все расставит по своим местам, российская исполнительная власть сосредоточила основные усилия на сборе налогов для реализации социальных программ.

Однако само по себе что-либо редко может измениться к лучшему. Не стал исключением и процесс адаптации российских предприятий к новым условиям. Вместо ожидаемого расцвета частной инициативы, сдерживаемой, как считалось, жесткими ограничениями советской административной системы, раскрытия ранее скрывааемых резервов, повышения эффективности производства и на этой основе ускорения социально-экономического развития, российская промышленность быстро, но по-своему адаптировалась к изменившейся ситуации. Форма приспособления оказалась существенно зависимой от способа продажи произведенной продукции.

Почти все российские предприятия можно разделить, с определенной долей условности, на те, чья продукция имеет покупателя, готового платить за нее деньгами, и те, продукция которых потребляется, но изначально известно, что деньгами она оплачена не будет. К первой группе относятся представители естественных монополий^[2], многие производства пищевой промышленности, ряд предприятий обрабатывающей промышленности с высокоразвитой технологической базой и высоким уровнем управления. К второй — основной группе — вся остальная промышленность России.

Отметим, что данный подход, подразумевающий деление на эффективные и неэффективные предприятия, весьма условен уже в силу того, что постановка вопроса об эффективности или неэффективности конкретных предприятий вообще не вполне корректна. В экономической науке признано, что можно говорить об эффективности или неэффективности экономики в целом, а не отдельных предприятий, являющихся ее системообразующими элементами. Вместе с тем открытость российской экономики,

способствующая "выпадению" конкретных предприятий из производственного контура из-за возможности импорта соответствующей продукции, все же позволяет ставить вопрос о превращении части российских производств в нетто-потребителей общественного продукта.

Другими словами, предприятие, потребляющие ресурсы, стоимость которых на мировом рынке составляет 100 долларов (например, металл, топливо), может производить конечную продукцию, цена которой на этом же рынке либо существенно ниже отмеченных 100 долларов, либо вообще отсутствует. Так, многие виды отечественной продукции в принципе не могут быть проданы в США или в Западной Европе, так как они не соответствуют сертификационным требованиям, предъявляемым в этих странах к такого рода продукции. В России методом реализации такой продукции чаще всего становится бартер.

Данная ситуация была «нормальной» для закрытой советской экономики, и никто не строил иллюзий, что с началом рыночных преобразований она в одночасье изменится. Миллиарды марок, вкладываемых Западной Германией в экономику восточных земель, хорошо иллюстрируют масштабы вложений, необходимые для того, чтобы промышленность бывшей Восточной Германии только начала приближаться по основным параметрам к западногерманской. Ситуация в России принципиально отличается от восточногерманской тем, что здесь никто (и прежде всего национальные инвесторы) не предпринимает сколько-нибудь заметных усилий по развитию производственного потенциала отечественной промышленности. При этом в уже открытой экономике России продолжают систематически потребляться ресурсы, имеющие определенную стоимость на мировом рынке, и производиться конечная продукция, цена которой меньше, чем стоимость потребленных для ее производства ресурсов.

Очевидно, что данная ситуация не может объясняться такими "простыми" факторами, как ограниченность пропускной мощности экспортной "трубы" или наличием квот на импорт российской продукции в отдельных странах. Так же, как никто не отдает свою продукцию даром, невозможно заставить предприятие производить что-либо для внутреннего рынка, если это для него невыгодно.

Подобная модель воспроизводства возможна только при условии поддержки неэффективных производств государством. Проблема, конечно, не в том, что государство поддерживает национального производителя, было бы странно, если бы это было не так. Настоящая проблема в том, что российское государство в первую очередь и в основном заботится о неэффективных производствах. Причем делает это за счет и в ущерб интересам эффективных производителей.

Этот полусознанный выбор в пользу неэффективного производителя не случаен. Более того, поддержка эффективных производств вообще плохо «вписывается» в систему сложившихся в России институтов. Действительно, основу промышленности России составляют предприятия, продукция которых, за редким исключением, совершенно не конкурентоспособна с зарубежными аналогами ни по качеству, ни по цене. Так как в рыночных условиях такие предприятия долго существовать не могут, то после известных преобразований начала 90-х годов российская промышленность оказалась перед выбором: либо самой перестраиваться под рыночные законы, либо «перестраивать» эти законы под себя. «Критическая масса» неэффективных производств оказалась достаточной для того, чтобы новые российские экономические институты начали формироваться по второму сценарию.

Российская экономика оказалась заложницей собственной неэффективности. Не обладая такими адаптационными свойствами, как американская экономика^[3], не будучи столь глубоко разрушенной как промышленность Германии после войны^[4] и, главное, не умеющая функционировать в рыночных условиях, российская экономика, быстро разрушив прежние плановые принципы своей организации, выработала новые, отнюдь не рыночные законы своего существования. Их суть — в создании условий для поддержания неэффективных производств в открытой экономике. Дело не в том, что именно такие предприятия составляют основу российской промышленности. Других при преобразовании РСФСР в РФ не было. Проблема в создании институциональных механизмов, выводящих российские предприятия из рассмотренного состояния. Можно с уверенностью утверждать, что сложившиеся институты в лучшем случае обеспечивают сохранение имеющегося уровня организации производственного процесса, а в худшем — прямо способствуют его дальнейшей деградации.

Крупные и средние предприятия – надежда и основной тормоз реформ

При всех многочисленных различиях средних и крупных российских предприятий их объединяет одно – свою финансовую слабость они сумели превратить в политическую силу. Действительно, нельзя не считаться с директором, заявляющим, что он будет вынужден уволить несколько сот человек и вообще остановить производство в случае, если налоговая инспекция попытается изъять средства для погашения долгов по налогам.

Между руководством этих предприятий и государственными органами всех уровней на протяжении последних нескольких лет наблюдается развитие весьма своеобразных отношений. Здесь, как нигде более ярко, видно расхождение между декларируемыми лозунгами об ускорении реформ, придании им нового качества и т.п., с одной стороны, и реальным экономическим поведением, с другой. Тех, кто идет по пути повышения эффективности производства, наказывают, остальных фактически поощряют. Контроль за соблюдением правил игры осуществляется налоговыми органами: если производственная деятельность развивается успешно, то налоговая инспекция — в полном соответствии с действующим законодательством — стремится получить всю сумму налоговых платежей. Если же предприятие находится в тяжелом финансовом положении, то, на словах декларируя обязательность исполнения всех налоговых обязательств, фискальные органы на деле признают, что налоги будут выплачены лишь частично.

Сложившаяся ситуация ставит российский директорат перед непростым выбором. С одной стороны, повышение эффективности производства ведет к улучшению финансового положения предприятия, следовательно, к увеличению реального налогового бремени и, что для многих директоров представляется особенно неприятным, — к большей «прозрачности» финансовых потоков. С другой стороны, сохранение status quo гарантирует умеренность требований налоговой инспекции к предприятию. На практике это означает, что предприятиям фактически прощаются недоимки по выплатам в бюджеты всех уровней, директорату же в обмен на отказ от массовых увольнений позволяется решать свои собственные финансовые проблемы вне зависимости от масштабов задолженности предприятия.

Необходимо отметить, что излишняя занятость на производстве поддерживается не налоговыми^[5], а скорее неэкономическими методами: налоговую инспекцию не интересуют проблемы небольших предприятий, но она вынуждена считаться с ситуацией на крупных производствах. При этом не формальным, но фактическим критерием отнесения предприятия к категории крупных являются не итоговые показатели его экономической деятельности, а численность занятых. Понятно, что в этих условиях мало

кто стремится перейти из категории крупных предприятий в малые даже тогда, когда интересы повышения эффективности производства этого требуют. С другой стороны, формы прощения недоимок могут быть разными: от пролонгации выплат на неопределенный срок до принятия в зачет налоговых платежей продукции данного предприятия или иной продукции, ранее поступившей ему по бартеру. Учет этой продукции по ценам, по которым она в принципе не может быть продана за деньги, существенно уменьшает затраты на налоговые платежи, при этом решается еще и задача реализации неликвидной продукции.

Таким образом, когда в начале 90-х гг. российские предприятия явочным порядком были переведены в режим "свободного плавания", предполагавшего, что выживет сильнейший, мало кто предполагал, что российская промышленность найдет свой ответ этим рыночным начинаниям. Альтернативой рынку в России стал бартер.

Бартер – форма существования неэффективной экономики^{16/}

Бартерный товарообмен – явление довольно распространенное в хозяйственной практике многих стран, в том числе высокоразвитых. Но роль его невелика и обычно сводится к одной из форм товарного кредитования. Специфика России в том, что здесь бартерные отношения приняли всеобщий характер. И именно бартер дает возможность продолжать хозяйственную деятельность тем предприятиям, которым в настоящей рыночной экономике места нет. Действительно, если предприятие основную часть комплектующих приобретает по бартеру, и лишь часть ресурсов за живые деньги, то, вообще говоря, все, что требуется для его воспроизводства, – это поток денежной наличности, достаточный для платежей за эти ресурсы, и стабильная система бартерных расчетов. Наличные деньги получаются за счет продажи части собственной продукции в убыток (эти убытки все равно будут «компенсированы» формальной прибылью при «продаже» остальной продукции по бартерным ценам), а остальные платежи и выплаты осуществляются в натуральной форме. Если продукция такова, что ее нельзя продать ни за какие деньги, то, в случае, если предприятие достаточно крупное, можно добиться защиты государства в форме прямого запрета отключать такого неплательщика от соответствующего ресурса (например, электроэнергии, тепла и т.п.).

Не важно, что такая продукция не конкурентоспособна по отношению к импортным товарам, причем почти вне зависимости от размеров налагаемой на них таможенной пошлины. Данная продукция все равно в конечном счете будет обменена на другую, столь же неконкурентоспособную продукцию, внутри неэффективного сектора экономики России и цикл его воспроизводства замкнется.

Хотя бартерные расчеты в той или иной степени характерны почти для всех российских предприятий, это не означает их признания в качестве нормальной формы рыночных операций. Общее правило заключается в том, что чем лучше финансовые результаты, чем увереннее предприятие чувствует себя на рынке, тем менее оно склонно к бартерным операциям, а если к ним и прибегает, то, как правило, чтобы использовать слабую позицию поставщика для формирования собственного оборотного капитала.

Напротив, — чем хуже финансовое состояние предприятия, тем, как правило, выше доля бартера в расчетах с поставщиками и покупателями, меньше “живых” денег поступает на расчетный счет, больше невыплаченных налогов в бюджеты всех уровней. Формально предприятие функционирует, но налогов в денежной форме почти не платит. С учетом компенсации из бюджета основной части жилищно-коммунальных расходов, различных социальных выплат и получаемых социальных благ, не платить налоги означает

участвовать в перераспределительном процессе преимущественно со стороны потребления, а не создания продукта. Бартерные отношения хорошо маскируют этот факт.

Если в народном хозяйстве существуют предприятия и даже сектора экономики, которые потребляют больше, чем производят, то, очевидно, должен быть тот, кто компенсирует разницу. В конечном счете — это эффективно работающий сектор, доходы от продажи природных ресурсов, займы, получаемые российским правительством от различных международных финансовых институтов. Чем сильнее государство, тем лучше работает механизм перераспределения, и, наоборот, чем оно слабее, тем меньше шансов на выживание у слабых предприятий.

Отметим, что наличие большого числа неэффективно работающих предприятий разъедает экономическую основу государственной власти. Слабые потребляют продукт, созданный сильными, строя иллюзию социального благополучия (формально их работники все же не являются безработными). Бюджет же от них в виде налогов получает не настоящие деньги, а продукцию, «отвергнутую» рынком. В условиях огромных обязательств российского бюджета по различным социальным программам и при систематическом отсутствии на их выполнение настоящих денег, проблема этой продукции решается достаточно просто. Через различные схемы взаимозачетов реципиенты бюджетных средств получают не деньги, которыми могли бы воспользоваться для приобретения продукции по своему усмотрению, а саму продукцию, редко именно ту, которая им действительно требуется, и всегда по ценам, заметно выше рыночных. С другой стороны, с молчаливого согласия государства такая продукция навязывается работникам предприятий различных форм собственности в качестве заработной платы.

Погашение налоговых обязательств собственной или полученной по бартеру продукцией имеет еще одну, обычно остающуюся в тени, сторону. Если бартерная цена имеет отношение, хотя и отдаленное, к рыночной стоимости продукции, то, очевидно, невозможно избежать соблазна увеличить ее для оптимизации своих налоговых выплат в бюджет. Действительно, бюджет по описанным выше причинам все равно вынужден принимать в зачет налоговых обязательств предприятия его собственную или полученную по бартеру продукцию. Руководство же предприятия помимо частичного решения проблем сбыта собственной продукции получает возможность снижать реальный уровень налогообложения для своего производства. Таким образом, за широким использованием бартерных схем в действительности стоит налоговая дискриминация плохо и хорошо работающих предприятий.

В рассматриваемом контексте проблема налогового бремени вообще приобретает иной смысл. Дело не столько в том, что налоговый пресс чрезмерно силен, а в том, что для разных субъектов он различен. Чем более эффективно и честно ведется хозяйственная деятельность, тем выше реальное налогообложение, и наоборот. Российский директорат быстро уловил странную суть современной промышленной политики: неэффективные производства находятся под защитой государства, эффективные — должны сами защищаться от государства. Промышленная политика фактически сводится к налоговой политике с крайне ограниченным временным горизонтом — контрольными цифрами текущего квартала. Понятно, что в этих условиях можно решать задачу изъятия средств у сильного и передачу их слабому, но никак не проблему создания долгосрочных условий промышленного роста.

Таким образом, оплата налогов продукцией стала одной из форм государственной поддержки неэффективных предприятий. При этом, чем выше ставки налогообложения (при неизменной доле бартера в расчетах), тем существеннее эта поддержка, а чем ставки

меньше, тем, как это ни представляется парадоксальным на первый взгляд, меньшей оказывается степень поддержки государством неэффективных производств.

Более того, в конкретных российских условиях снижение уровня налогообложения означает, что уменьшится величина финансовых ресурсов, перераспределяемых от эффективных предприятий к неэффективным и фактически используемых для консервации последних, а не для их развития, как это обычно декларируется. При прочих равных условиях это может создать дополнительные условия для развития эффективных производств. Однако традиционная ориентация в рамках проводимой в настоящее время промышленной политики на увеличение масштабов перераспределения ресурсов через государственный бюджет будет только затруднять переход экономики на траекторию подъема. Такая политика не может привести к позитивным результатам. Однако ее замена не является простым делом. В случае отказа от промышленной политики в ее современном виде, проблема роли и методов государственного регулирования экономики подлежит специальному рассмотрению с учетом целевых установок конкретной стратегии развития экономики.

Таким образом, российское государство изначально оказалось в двойственной ситуации. С одной стороны, оно заинтересовано в развитии национального производства, а с другой — не может реализовать эту цель без масштабной реконструкции неэффективной производственной базы. При этом нельзя утверждать, что реструктуризации неэффективных производств уделяется мало внимания, скорее наоборот, — любая из многочисленных современных экономических программ ставит во главу угла именно эту задачу. Проблема в том, что необходимыми (хотя и недостаточными) условиями ее решения является либо наличие крупных финансовых средств и политической воли у правительства направить их именно на создание эффективной экономики, либо доверие национального и внешнего инвестора к проводимой экономической политике и, соответственно, их готовность инвестировать в экономику.

Поскольку финансовых ресурсов у российского правительства нет и не предвидится, в обозримом будущем не приходится ожидать политической воли на проведение серьезных экономических реформ со стороны правительства, выражающего интересы неэффективного производителя, который не хочет, а в большинстве случаев и не может стать эффективным. По этим причинам появление крупных частных инвестиций также становится проблематичным, и соответственно так же проблематичными становятся реальные перспективы повышения эффективности российской экономики.

Рассмотренные особенности функционирования экономики вовсе не означают, что у российских предприятий исчерпаны все сколько-нибудь серьезные резервы повышения эффективности хозяйственной деятельности. Резервы есть и, как показывает опыт, немалые. Проблема в том, что нет институциональных механизмов, принуждающих предприятия их использовать.

Резервы повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности российских предприятий¹⁷¹

Нет необходимости оспаривать тезис, что уровень управления в российской промышленности достаточно далек от современных требований. Однако тщательное знакомство с данными финансового учета конкретных предприятий показывает, что настоящая проблема заключается не только в низком качестве управления, а в том, что оно зачастую маскирует факт существования схем поведения, наносящих ущерб основному производству. Эти схемы могут быть весьма разнообразными, но суть их

остаётся неизменной – перетекание финансовых ресурсов основного производства в один или несколько так называемых «боковиков» с последующим перераспределением их среди заинтересованных лиц. Не рассматривая здесь интересы, порождающие такое поведение, и ограничиваясь только оценкой масштабов ресурсов, находящихся под контролем в финансовой и управленческой сферах предприятий, можно с уверенностью утверждать о наличии существенных резервов повышения эффективности деятельности российских предприятий.

Рассмотрим в качестве примера результаты производственно-финансовой деятельности нескольких типичных предприятий из различных отраслей промышленности. Для большей сопоставимости результатов ограничимся только предприятиями, находящимися примерно в одинаковой стадии реализации собственных инвестиционных проектов.

На предприятиях существуют бизнес-планы, в которых изложены представления руководства о величине и характере ожидаемых денежных потоков. Проблема заключается в том, что сальдо планируемых денежных потоков по операционной деятельности предприятия далеко не покрывает необходимой суммы предполагаемых инвестиционных расходов и платежей по погашению кредитов. Таким образом, ожидаемый размер дефицита денежных средств руководству предприятий также известен.

Масштабные инвестиции в основные средства данных предприятий привели к острому дефициту у них финансовых ресурсов. Острая потребность в денежных средствах определяется рядом причин. Во-первых, это необходимость возврата взятых на весьма жестких условиях банковских кредитов под начало инвестиционных программ. Во-вторых, завершение инвестиционных проектов требует значительных денежных средств для произведения оставшихся платежей по оборудованию, проведения строительно-монтажных и пусконаладочных работ. Перед всеми предприятиями стоит задача изыскать денежные средства для завершения инвестиционных программ и нормального осуществления своей финансово-хозяйственной деятельности.

Традиционно задачи покрытия дефицита денежных средств в российской промышленности решаются привлечением дополнительных финансовых ресурсов со стороны. Рассматриваемые предприятия относятся к довольно высокой категории инвестиционного риска, поэтому кредитные либо инвестиционные ресурсы им обойдутся особенно дорого. Может оказаться, что они вообще не найдут инвесторов или кредиторов, которые профинансируют деятельность этих предприятий под ожидаемый в результате осуществления инвестиций рост производства.

Вместе с тем существует еще одна возможность изыскания финансовых ресурсов: реструктуризация операционной деятельности таким образом, чтобы необходимые денежные источники были получены без привлечения средств сторонних кредиторов.

Возможные пути решения проблемы описаны классической схемой реструктуризации операционной деятельности (см. схему).



Таким образом, проблема дефицита денежных средств может решаться либо путем увеличения получаемой прибыли, либо за счет ускорения оборачиваемости оборотного капитала. Попробуем оценить, насколько продуктивен каждый из имеющихся вариантов решения и разрешима ли вообще проблема дефицита денежных средств в российских условиях.

Рассмотрим вначале первый путь. Нетрудно предположить, что самое простое решение – это увеличение цены на производимую продукцию. Действительно, проблема финансового дефицита легко решается при полутора-двух с половиной кратном увеличении цен на производимую продукцию. Проблема в том, что рассматриваемые предприятия действуют на высококонкурентном рынке и сколько-нибудь существенное повышение цен здесь невозможно. Для машиностроительного предприятия ситуация усугубляется нарастающим спадом производства по промышленности в целом, а в машиностроительных отраслях, где используется его продукция, в особенности. Даже при стабильных ценах предприятие вынуждено каждый год существенно сокращать производство из-за устойчивого снижения спроса на эту продукцию не только в денежном, но и в натуральном выражении.

Другой способ решения проблемы дефицита денежных средств, реализуемый через стратегию повышения прибыли, — увеличение объемов производства. Действительно, финансовые проблемы рассматриваемых предприятий решаются при увеличении выпуска продукции в 2-4 раза. По рассмотренным выше причинам рост производства в таком масштабе при сохранении базовых цен на продукцию также не реален.

Наконец, последний крупный резерв повышения прибыли — снижение затрат на основные и вспомогательные материалы. Инвестиционные проекты рассматриваемых предприятий не предполагают сколько-нибудь революционных изменений в производстве. Они скорее направлены на придание продукции новых потребительских

свойств. Поэтому в рамках используемых технологий существенного сокращения затрат сырья и материалов добиться нельзя. Финансовые проблемы предприятий могут быть решены при снижении закупочных цен на сырье и материалы. Но это снижение должно составить не менее 30-50% от действующих цен, соответственно. Добиться таких ценовых скидок от поставщиков, по-видимому, еще сложнее, чем реализовать существенно подорожавшую продукцию или попытаться продать ее в значительно возросшем объеме.

В принципе предприятия могут сократить фонд оплаты труда, уменьшив либо численность занятых, либо величину оплаты труда. Оба варианта мало реализуемы: численность производственного персонала жестко определяется технологией производства и сколько-нибудь значительное ее сокращение приведет к тому, что производство просто остановится. Управленческий персонал без изменения технологии управления также плохо поддается сокращению, а тех, кого можно было уволить, уволены уже давно. Резерв уменьшения оплаты труда руководители предприятий оценивают в 5-10%. Более серьезное снижение заработной платы грозит потерей квалифицированных сотрудников, без которых предприятие не может функционировать. Главное сдерживающее обстоятельство, однако, состоит в том, что при сокращении затрат на оплату труда даже на 90%^[8] предприятия остаются почти столь же далеки от проблемы решения дефицита денежных средств, как и раньше.

Снижение управленческих затрат (при бесспорной важности этого направления как такового) дает результаты, сопоставимые с экономией на заработной плате. Это означает, что даже полный отказ от финансирования управленческих расходов не решает проблему дефицита денежных средств.

Таким образом, при следовании по первому пути потенциал традиционных для российских предприятий мер по решению проблемы дефицита денежных средств: увеличение объемов производства, увеличение цен, снижение затрат является весьма ограниченным по своим возможностям. И это закономерно. Значительное снижение затрат, повышение качества выпускаемой продукции и на этой основе рост спроса и возможное увеличение цен могут быть реализованы только в результате смены используемых технологий и, соответственно, замены морально и физически изношенного оборудования. На старом оборудовании рассматриваемые цели недостижимы. Из этого, конечно, не следует, что не стоит и пытаться снижать затраты, проводить активную маркетинговую политику, позволяющую продавать продукцию по более высоким ценам или в большем объеме; просто следует отдавать себе отчет в том, что кардинально решить стоящие перед предприятием проблемы на этом пути вряд ли удастся.

Рассмотрим вторую основную причину дефицита денежных средств — медленный кругооборот капитала. Поставим задачу определения сроков оборачиваемости оборотного капитала (и, соответственно, его величины), при которых на предприятиях полностью покрывается потребность в источниках финансирования и обеспечивается остаток средств, необходимый для нормальной финансово-хозяйственной деятельности.

Расчеты показывают, что ускорение оборачиваемости оборотного капитала и, соответственно, сокращение его величины против базового варианта делает поставленную задачу принципиально разрешимой. Действительно, сокращение сроков оборачиваемости оборотных активов в 1,5-3 раза позволяет практически полностью закрыть финансовые потребности предприятий. Это положение заслуживает отдельного обоснования.

От роста качества управления к промышленному росту

Финансовый анализ показывает, что в значительной степени проблема дефицита денежных средств на российских предприятиях обусловлена длительными сроками кругооборота оборотного капитала, нерациональным управлением его отдельными статьями, а в отдельных случаях — попросту отсутствием какой-либо внятной политики в этом направлении. Собственные источники финансирования — чистая прибыль и амортизация, — растворяются в различных статьях оборотных активов, а не становятся источниками финансирования программ по обновлению основного капитала.

Рационализация управления оборотным капиталом требует интенсификации деятельности маркетинговых служб предприятия. Именно управление сбытом продукции и закупками материалов, а не рационализация производственного процесса в рамках существующих технологий может принести наибольший эффект на предприятиях, где управление оборотным капиталом ведется неудовлетворительно, либо не ведется вовсе. Преобразования производственного процесса лишь тогда могут быть эффективными, когда оборотный капитал предприятия перестанет из-за своего медленного движения поглощать экономический эффект от его производственной деятельности.

Если предприятие и в дальнейшем предполагает кредитовать потребителей своей продукции на беспроцентной основе в тех размерах, в которых они пожелают, то, очевидно, любой полученный им финансовый ресурс (на инвестиционные или иные цели) будет рано или поздно передан его контрагентам. Говорить об эффективности использования финансовых ресурсов здесь вообще вряд ли имеет смысл, хотя, конечно, можно рассматривать получение средств конкретными предприятиями как одну из форм финансирования промышленности в целом. Эффективность этой политики является предметом отдельного исследования, но а priori можно предположить, что в конкретных условиях институциональной среды российская экономика подобных методов финансирования не выдержит. Нерациональное, безграмотное управление способно поглотить любое количество ресурсов и, наоборот, проведение целенаправленной долговременной стратегии управления имеющимися активами способно в течение короткого времени решить текущие финансовые проблемы многих российских предприятий и создать реальные возможности для осуществления долгосрочных инвестиционных программ по модернизации технологической базы российской промышленности.

Понятно, что повышение качества управления имеющимися активами является необходимым, но не достаточным условием возрождения российской промышленности. Нельзя решить проблему долговременного промышленного роста на оборудовании, установленном в годы "развитого социализма" и даже ранее. Высокопрофессиональный менеджмент на таком предприятии может противостоять конкурентному давлению со стороны других российских компаний. Но он бессилен перед товаром, являющимся продуктом более поздних поколений техники и технологии. Если вы обладаете технологией, позволяющей производить, например, виниловые грампластинки, то никакой менеджмент не позволит вам вытеснить с рынка производителей аудиокассет и компактных дисков, скорее произойдет обратное.

Повышение качества управления российскими предприятиями является первым непростым, но вполне реальным шагом в начале длительного пути вывода российской промышленности из летаргического состояния. Только высокопрофессиональный менеджмент способен создать сколько-нибудь значимый ресурс для технического перевооружения российской промышленности и, что не менее важно, использовать его по назначению, а не пускать на ветер, как это делается в последние годы.

* * *

Таким образом, скорейшая организация профессиональной подготовки квалифицированных менеджеров для российских предприятий и создание благоприятных условий для их активной работы по радикальному улучшению управления производственными и финансовыми ресурсами предприятия может позволить российской промышленности разорвать порочный круг нехватки собственных средств и отсутствия внешних инвестиций для обновления и развития производства. К сожалению, нынешние российские экономические институты мало способствуют развитию высокоорганизованного производства. Поэтому напрашивается вывод, что основные изменения в экономической политике России еще только предстоят.

Примечания

- 1) Эксперт, №45, 24 ноября 1997 г. — С.53.
- 2) Например, предприятия связи. В случае отказа потребителя оплачивать предоставляемые услуги деньгами, он просто отключается от сети. Необходимо, впрочем, отметить, что далеко не все потребители обладают равными правами. Если несвоевременный платеж для одних означает отключение в течение 24 часов, то другие без всяких для себя последствий могут не расплачиваться годами.
- 3) Так, накануне войны в США производилось 50 военных самолетов, а спустя год их стали производить в количестве 50 тысяч. Скорость перестройки на военные рельсы у них была в 10 раз выше, чем у нас. // Эксперт, № 31, 24 авг. 1998. — С.39.
- 4) В послевоенной Западной Германии речь шла скорее о создании новой промышленности, а не о восстановлении имеющихся, ориентированных в прошлом на военные цели производств.
- 5) Налогообложение оплаты труда заметно выше, чем, например, инвестиционной деятельности.
- 6) Подробнее см.: А.В. Алексеев, И.Ф. Герцог. Бартер и власть (виртуальные законы российской экономики) // Международный журнал Проблемы теории и практики управления, 1998, №5, — с.109-111.
- 7) Анализ эффективности финансово-хозяйственной деятельности российских предприятий проводился совместно с И.Ф. Герцогом.
- 8) О таком сокращении можно говорить только умозрительно, понимая абсолютную нереальность этой величины.