**ФИНАНСОВАЯ АКАДЕМИЯ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Кафедра экономики предприятия

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

на тему:

**Предприятие в системе рыночных отношений**

Студента группы К-2-6

**Данилова Е. Е.**

Научный руководитель

**доц. Арсенова Е. В.**

Москва

1995 г.

**План**

Введение **3**

I. Предприятия в период реформ **4**

1. Экономическая среда и основные цели предприятий **4**

2. Влияние экономической ситуации на предприятия **6**

II. Финансы предприятий **8**

1. Финансовое положение российских предприятий и методы

его оценки **8**

2. Финансовые проблемы и адаптация предприяий **13**

III. Поведение предприятий **17**

1. Перестройка функционирования, организации и поведения российских предприятий в условиях рынка **17**

2. Предприятия: стратегия и тактика **19**

3. Действия предприятий в условиях недостаточности финансовых

средств **23**

Заключение **25**

Приложения **27**

Список использованной литературы **28**

**Введение**

Сегодня экономика России переживает тяжелые времена. Как и в предыдущие годы наиболее сильный спад наблюдался в промышленности. В 1994 году промышленное производство сократилось на 20,9 %. В результате общий объем выпуска промышленной продукции в стране составил 51% к уровню 1990 года.

И хотя экономическая ситуация в первом полугодии 1995 года характеризовалась тенденцией к макроэкономической стабилизации (в мае 95 впервые за последние 5 лет достигнут прирост ВВП и продукции промышленности не только по отношению к предыдущему месяцу, но и к маю прошлого года: майский валовый внутренний продукт превысил уровень апреля на на 2%, превзойден также уровень мая 1994), но в целом за превое полугодие снижение ВВП, по оценке специалистов, составило 3%. При этом вероятно дальнейшее падение объемов производства.

Таким образом, необходимость развития и поддержания отечественной промышленности на данном этапе реформирования экономики страны невозмжно отрицать. С пререходом к рыночной экономике и распадом СССР российский производитель сталкнулся с целым рядом проблем, требующих немедленного разрешения: сложность со сбытом продукции, разрыв сложившихся производственных связей и многие другие. Однако для выхода из экономического кризиса, в котором находятся производящие отрасли, важно наиболее полно изучить систему функционирования и финансовое положение предприятий, подробно рассмотреть их поведение и влияние экономической среды, понять трудности и цели их деятельности.

Поэтому данная работа посвящена российским предприятиям и особенностям их развития. При этом делается акцент на совершенствование работы государственного сектора экономики, так как именно он в настоящий момент испытывает наибольшие трудности, а в связи с тем, что государственные предпрития по-прежнему дает основную часть промышленного производства, поднятие его напрямую связано с возрождением России.

**Предприятия в период реформ**

**Экономическая среда и основные цели предприятий**

К осени 1992 г. уже стало очевидно, что достижение финансовой стабилизации является сложной задачей. Правительство сменило жесткую политику и перешло к тактике компромиссов. В 1994 г. экономические решения исполнительной и законодательной ветвей власти предопределили следующие особенности экономической среды предприятий:

— расширение практики скрытого государственного финансирования некоторых отраслей, регионов, крупных предприятий: дотации, льготное кредитование, налоговые и таможенные льготы;

— продолжение инфляции, приводящей к постоянному удорожанию кредитов, сворачиванию долгосрочном кредитования, а также занижению курса рубля (по отношению к твердым валютам) с его постоянным обесценением несмотря на длительный период стабилизации курса;

— продолжение практики регулирования экономики на государственном и особенно на региональном уровне, где местные власти широко использовали меры регулирования цен, изменения налогообложения, а также оказывали прямое административное давление на предприятия.

Макроэкономическая ситуация первой половины 1995 г. также воспринималась директорами как неблагоприятная, хотя и чувствовалось замедление инфляции. Однако относительно жесткая кредитная политика в сочетании с возрастающей на многих товарных рынках конкуренцией со стороны импортной продукции вызвала обострение сбытового кризиса.

Трансформация экономических условий предопределила новый характер проблем, стоящих перед руководством предприятий, что подтверждают разные исследования. На рубеже реформы главные трудности в работе, предприятий определялись развалом системы хозяйственных связей. Наиболее кризисной областью управления было материально-техническое снабжение. В то же время финансовые, кадровые, организационные проблемы критическими считали от 10 до 20% директоров. Но буквально в первые же месяцы реформы ситуация коренным образом изменилась, началось ухудшение финансового положения предприятий, вынужденных работать в условиях нарастающей ограниченности финансовых ресурсов. Комплекс финансовых проблем начал выходить на первый план.

По данным Экспертного института[[1]](#footnote-1), наиболее важной проблемой в 1993 и1994 гг. считали финансы 61% руководителей, сбыт — 13, а снабжение всего 7%. Именно в финансовой сфере сосредоточены основные жалобы руководителей предприятий, да и многие другие проблемы также порождены, по сути, финансовыми трудностями. Так, среди наиболее острых проблем, осложняющих экономическое положение предприятий, на первое место вышли налоги, на второе — продолжающийся рост цен на сырье, материалы, комплектующие. На третьем месте — проблема нарушения хозяйственных связей. Безусловно, значимым остается и такой фактор, как ненадежность рубля, его постоянное обесценение. Прочие факторы — кадровые, организационные и другие — называло обычно малое число респондентов.

Относительная острота проблемы хозяйственных связей обусловлена двумя группами взаимосвязанных факторов. Одна — это факторы собственно данной сферы: нарушение хозяйственных связей в СНГ, разрыв технологических цепочек в отраслях и объединениях, потеря традиционных поставщиков, дефицит некоторых видов сырья. Другая группа — факторы финансовой сферы: отсутствие денег на оплату поставок, задержки расчетов и платежей, недоступные по условиям реализации конечной продукции цены на сырье и комплектующие. Интересно, что трудности со сбытом многие руководители не воспринимают как сигнал для изменения поведения. В сознании директоров еще разделены понятия “спрос” и “платежеспособный спрос”, то есть продукция сегодня нужна потребителям, но последние не имеют средств для ее оплаты.

Таким образом, эксперты характеризуют деятельность российских предприятий как стремление к поддержанию своего существования, которое в большинстве случаев связано с сохранением трудового коллектива. Для 58% предприятий это стало основной целью. В то же время для ряда руководителей значимыми оказались и другие цели. В частности, такую классическую рыночную мотивацию, как увеличение прибыльности производства, называли 27% руководителей. Треть субъектов рыночных отношений выделяет как основную задачу увеличение объема производства, обеспечение нормального уровня заработков. Некоторые из них сегодня ставят целью переход из государственной собственности в частную.

Интересно сопоставить отношение директоров к различным целям. Оказалось, что среди руководителей, выбравших рост прибыльности, 39% ориентируются также на сохранение трудового коллектива, тогда как среди невыбравших такую ориентацию имеют более 65%. Анализ также показал, что среди государственных (без арендных) предприятий таких оказалось всего 10%, а среди арендных и акционерных обществ закрытого типа — почти 30%.

Интересна и политика занятости, проводимая на предприятиях. Наблюдается сокращение рабочей силы на предприятиях как в целом по выборке, так и по группам отраслей. Видно, что на большинстве предприятий производились незначительные сокращения работников или они не сокращались вовсе, хотя зачастую руководители осознают необходимость этого. Существенные сокращения коснулись прежде всего оборонной промышленности, где в первую очередь увольняли инженерно-технических работников и специалистов, а лишь потом рабочих.

Безусловно прослеживается определенная зависимость между сокращением численности и изменением объемов производства. Однако большинство предприятий, несмотря на падение объема производства, занятых не сокращали. Даже в тех случаях, когда не хватает работы, многие директора стараются сохранить высококвалифицированных работников в надежде на будущие заказы. В то же время широкое распространение практики сокращенного рабочего времени создает скрытую безработицу.

Таким образом, ориентация на выживание для руководителей государственных предприятий — это в первую очередь сохранение трудового коллектива. Но есть и меньшинство директоров (15-20%), которые более важными считают цели, связанные в определенной мере с положением предприятия на рынке. Подчеркну, что господствующую ориентацию следует иметь в виду при оценке средств — стратегий выживания, чтобы понимать отклонения поведения предприятий от рыночного поведения. Целевые установки на сохранение коллектива чрезвычайно устойчивы, и опрос 1994 г[[2]](#footnote-2). подтверждает их живучесть.

**Влияние экономической ситуации на предприятия**

Отход от централизованного планирования стал началом системных преобразований в России. Особое значение имеют два аспекта этих преобразований. Во-первых, координация деятельности различных предприятий оказалась под угрозой, так как перестали существовать органы централизованного планирования. В любой взаимозависимой экономике разделение труда должно опираться на координирующий механизм, который упорядочивает экономические и производственные связи. Результатом координации в экономике является создание системы связей между предприятиями.

Сеть производственных связей, созданная в рамках экономической системы, является важной составляющей ее основного капитала. Назначение этих связей заключается в сокращении затрат на поиск партнеров и ведении операций.

В условиях социалистической экономики действия отдельных субъектов экономических отношений координируются, и сеть производственных связей создается самой системой планирования. Созданная Госпланом и Госснабом система снижала издержки на ведение операций предприятий, но сами эти органы тратили немало сил на создание таких связей. Кроме того, из-за несовершенства системы планирования предприятия вынуждены были устанавливать неформальные связи для приобретения ресурсов, которые они не могли получить через систему планирования. Возможно, эта система не очень эффективна, но она все же представляет определенную ценность. Создание новых связей требует больших затрат. При переходе к рыночным отношениям имеющиеся связи нарушились, а налаживание новых отдельному предприятию обходится очень дорого. Эти связи гораздо важнее для госсектора, чем для нового частного сектора, который постепенно создает собственные. Неопределенность, связанная с распадом системы связей, — главный фактор, заставляющий предприятия все больше думать о выживании.

Система связей приходит в упадок из-за того, что предприятия пытаются уйти от старых схем поставок. Большинство из них по сей день поставляют и получают продукцию по прежним схемам, чтобы не тратить средства на поиск новых поставщиков. Однако тем, которые прежде поставляли свою продукцию потребителям по заниженным ценам, уход от прежней системы дает немалые выгоды.

Вторая важнейшая черта переходного периода — не всегда ясно, кто руководит предприятием. Формально многие предприятия по-прежнему считаются государственными, однако правительство не способно реально влиять на их деятельность. Некоторые предприятия приватизированы без должного соблюдения юридической процедуры, так что их приватизация может быть поставлена под сомнение. Таким образом, директора госпредприятий не уверены в долгосрочной стабильности своего положения на предприятии. Тем не менее директор до тех пор отвечает за перестройку внутри предприятия, пока эта неопределенность не устранена.

Цель экономической реформы заключается в создании новых отношений между предприятиями, а также внутри отдельных предприятий. Но формирование этих отношений займет немало времени. А пока развитие двух упомянутых аспектов системных преобразований означает, что предприятиям приходится действовать в обстановке крайней неопределенности, которая на данном этапе служит причиной появления характерных особенностей в поведении российских предприятий.

Перед современными директорами стоят две важнейшие проблемы. Первая связанна с определением истинной стоимости предприятия. При отсутствии развитого рынка капитала нынешняя оценка предприятия не дает представления о его истинной стоимости. С недостаточным развитием рынка капитала отчасти связано отсутствие рынка руководящих кадров, вследствие чего жалование директора не зависит от размера собственного капитала предприятия.

Вторая проблема — слабая информированность. На этой основе предприятиям очень трудно предвидеть последствия своих нынешних действий. Директора понимают, что современная экономическая среда, скорее всего, изменится и условия деятельности будут относительно стабильными, но неизвестно, какими именно.

Из-за этих двух проблем любые действия, результаты которых проявятся главным образом на завершающей стадии переходного периода, не представляют интереса для директоров предприятий. Они способны видеть перспективу, не выходящую за рамки получения выгоды на стадии неопределенности. Однако ввиду непредсказуемости внешних условий хозяйственной деятельности неопределенность не всегда заканчивается с определением полномочий по управлению предприятием и не всегда устраняет неразбериху внутри него, поэтому директор приватизированного предприятия будет принимать решения с таким расчетом, чтобы получить выгоду уже в ближайшем будущем, так как долгосрочная перспектива остается расплывчатой.

**Финансы предприятий**

**Финансовое положение российских предприятий и методы его оценки**

За годы реформ остро встал вопрос о финансовом положении основных хозяйствующих субъектов. Так, требование официальной публикации отчетности акционерных обществ может дать серьезный толчок многостороннему анализу, хотя пока положение дел на предприятиях оценить достаточно трудно, потому что достоверной информации, за исключением докладов Госкомимущества и некоторых частных консалтинговых компаний, практически нет. В свою очередь материалы, публикуемые самими предприятиями, также нуждаются в определенной проверке.

Сегодня основная методологическая база для оценки финансового состояния предпиятий — анализ балансовых коэффициентов. Данный подход надежен, он применялся еще при плановой экономике и даже выступал в качестве методологической основы для таких практических моделей, как оценка кредитоспособности.

Секрет его популярности кроется не только в простоте, но и в возможности как текущего, так и перспективного сравнительного анализа. Но именно в этом одновременно скрывается и его слабость. Таблицы отраслевых коэффициентов, публикуемые на Западе в помощь теоретикам и практикам, представляют собой своеобразную систему координат, построенную на многолетних данных о достаточно устойчивом экономическом развитии. Иными словами, тоже значение коэффициента абсолютной ликвидности порядка 0.2 — 0.25, предлагаемое нашими специалистами в качестве ориентира, отражает пропорцию, складывавшуюся в течение десятилетий более или менее стабильного хозяйствования, а не некоторую теоретически обоснованную величину.

Однако, считая этими же методами, мы получим коэффициент ликвидности порядка 0,0005 или скорости оборота запасов в 700 дней.

Причины, приведшие к искажению балансовых пропорций отчетности предприятий, достаточно ясны. Это и институциональные преобразования, и резкие колебания экономической конъюнктуры, и непоследовательное поведение самих предприятий. Анализ затрудняется и достаточно противоречивым наследием плановой экономики, когда искажение стоимостных параметров не могло не отражаться на общем финансовом состоянии предприятий.

То есть предложенный последовательный подход к определению стоимости предприятий, не дает полной объективности оценки. В результате уставные капиталы вновь образованных акционерных обществ сохранили и в новых экономических условиях отклонения от реальных пропорций.

Например, приступая к программе приватизации, многие трудовые коллективы столкнулись с трудноразрешимой задачей выкупа многомиллиардных основных фондов. Пожалуй, очевиден тот факт, что стоимость основных фондов российских предприятий завышена. Эта тенденция закладывалась в течение всего периода развития плановой экономики, когда образование фондов не выходило за рамки общего затратного механизма.

Парадоксально, но весь ход экономических реформ последнего десятилетия не только не изменил, но, наоборот, лишь усилил данную тенденцию. Переход на хозрасчет и самофинансирование также способствовали еще большему искусственному завышению стоимости основных фондов. Инфляционное развитие экономики в 90-х годах вынудило правительство пойти на переоценку последних. Проводимая практически по универсальным критериям, она увеличила основные фонды до гигантских размеров. Хотя, несомненно, в условиях финансового хаоса в российской экономике существуют предприятия, стоимость основных фондов которых исторически была занижена. Наиболее ярко эта непоследовательность проявилась в конце 1993 г., когда после очередной переоценки фондов многие предприятия лишь с большими трудностями смогли нести бремя возросших амортизационных отчислений. Амортизационная политика — один из немногих инструментов противодействия налоговому бремени в развитых странах — в России, напротив, усложняла деятельность предприятий.

Объяснение столь непонятной западным бизнесменам нелюбви к высоким амортизационным отчислениям есть. С одной стороны, на предприятия уже достаточно эффективно воздействуют спросовые ограничения, с другой — имеет место искусственное завышение себестоимости в результате завышения стоимости основных фондов.

Сейчас расчетную уценку должны проводить финансисты. Первичное акционирование обусловило учет в цене акций завышенной стоимости фондов. Но нельзя допустить, чтобы ошибка повторялась на дальнейшем пути к рынку. Любая вторичная эмиссия ориентируется на спрос, но отталкивается от первоначальных значений собственного капитала, а значит, вторичная эмиссия так или иначе будет консервировать сложившиеся искажения, что неминуемо приведет к эрозии собственного капитала, к его неконтролируемому поведению.

Заниженная котировка акций потребует больших объемов эмиссии, что не снизит эффективность самого проекта, но увеличит стоимость эмитируемого под него капитала. В итоге произойдет повышение требуемой нормы доходности, расчетной ставки дисконта и, следовательно, уменьшение чистой стоимости проекта и способности к эффективной рекапитализации его результатов. Внутренняя норма доходности индустриальных проектов и так невысока, особенно в инфляционной коммерческой среде. Но в таких условиях еще большее количество проектов останется нереализованными, поскольку требуемая норма доходности будет превышать их прибыльность.

Ситуация с оборотными активами выглядит тоже весьма запутанной.

Если углубиться в историю вопроса, то центральной тут стала проблема сверхнормативных запасов, то есть перегруженность наших предприятий сырьем, материалами, полуфабрикатами и готовой продукцией. Пытаясь объяснить сегодняшний дефицит оборотных средств, обычно в качестве его причины называют сброс запасов в биржевой оборот. Такое объяснение выглядит правильным: предприятия поспешили реализовать излишние запасы, как только экономические реформы открыли простор биржевому движению.

Однако, достаточно рассмотреть в сопоставимых ценах все объемы биржевого оборота с объемами дореформенных запасов и с последующими доходами от прочей реализации, чтобы выяснить их количественную несравнимость (кроме того, после их реализации запасы должны были быть вовлечены в производственный процесс и дать прирост национального продукта, по крайней мере сопоставимый с их величиной).

Запасы действительно были большими, о чем косвенно свидетельствует рост кредитования во второй половине 80-х годов. Но здесьсуществует два мнения.

Согласно первому, собственные оборотные средства превышают непрокредитованные запасы, и в этом случае говорится об использовании собственных средств не по назначению; согласно второму, непрокредитованный запас превышает собственный оборотный капитал, и предприятие испытывают недостаток кредитных ресурсов.

Здесь в первую очередь интерес представляет случай, когда величина непрокредитованного запаса превышает собственные оборотные средства предприятия. Возникает необходимость в дополнительном кредитовании. Но можно предположить, что указанная потребность расчетно несколько завышена, так как часть собственных оборотных средств уже использована не по назначению. Иными словами, возникает новая ситуация, свидетельствующая о своеобразном смешении двух указанных позиций. Экономическое содержание такой ситуации — льготный правительственный кредит, либо коммерческий в форме кредиторской задолженности, где задолженность по зарплате и бюджету инвестируются на более или менее короткий срок под высокие проценты. В результате прибыль расходуется не на пополнение оборотных средств, а на иные цели.

К сожалению, данная практика имела место, что и стало одной из причин кризиса неплатежей. Рассмотрим и некоторые другие из них.

Нередко встречается ситуация, когда должник затягивает расчеты с целью решения своих текущих задач. Реакция кредитора — стремление к погашению дебиторской задолженности. Но при этом он может пойти на рост последней вполне сознательно. По взаимной договоренности с должником, имеющим средства для расчетов, эти деньги направляются на рынки краткосрочных кредитов через дочерние предприятия, где формируются доходы, которые уходят от налогообложения.

Другая ситуация несколько сложнее. В нормальной экономике расчеты за основные виды деятельности всегда превалируют над прочими расчетами. В России же на многих промышленных гигантах расчеты с прочими дебиторами превышают расчеты за товары и услуги, последние в свою очередь представляют собой зачастую массу дочерних акционерных обществ, выполняющих конкретные, понятные руководству цели и задачи. Поэтому видимость кризисной ситуации может также быть вызвана и искусственным путем.

Таким же образом образовывались денежные потоки во второй половине 80-х годов, только шли они не через акционерные и малые предприятия, а через кооперативы, СП и внешнеторговые фирмы.

Другая причина кризиса неплатежей, постигшего предприятия, — нерациональная ценовая политика.

После либерализации цен можно было ожидать ускорения оборота капитала с целью высвобождения гигантских запасов. Но предприятия в основной массе избрали другой путь — завышения цен, что не могло не сказаться на замедлении оборота и росте неплатежей. Уровень рентабельности первого полугодия 1992 г. был на порядок выше остальных лет. Параллельно шел рост неплатежей.

Как же в такой ситуации всерьез говорить о коэффициентах ликвидности, когда часть запасов более ликвидна, чем инфляционный рубль.

Существуют ли способы оценить состояние предприятия в столь запутанных противоречивых условиях? Один из них — аудиторская проверка. Но, как показывает практика, аудит промышленного предприятия пусть среднего масштаба — это не проверка коммерческого магазина и даже не банка. В принципе полноценный аудит промышленных предприятий — задача, которая многим отечественным аудиторским фирмам не под силу. Хотя польза даже от поверхностных проверок будет немалая.

Второй способ – определение стоимости капитала предприятия и его рыночной цены на основе не балансовых показателей, а ориентировочных рыночных оценок активов. При этом возникает масса проблем, решение которых приводит к очень противоречивым результатам. Весьма показательным является применение зарубежных методик риелторскими фирмами при оценке объектов недвижимости. Получаемые данные иногда значительно разнятся. Еще сложнее оценить ликвидность оборудования и запасов. Имеющиеся на сегодня рыночные оценки также могут нести искаженную информацию, поскольку сами рынки находятся в стадии формирования. Между тем пообъектная оценка активов предполагает существование именно развитых рынков с устоявшимися ценовыми пропорциями и элементами затрат, включающих в большей или меньшей степени даже трансакционные издержки.

Третий метод определения цены предприятия — оценка его доходности, так как цена любого актива представляет собой дисконтированную величину будущих доходов. В случае с предприятием его цена выступает в качестве некой постоянной величины; при этом чистый доход дисконтируется по стоимости капитала предприятия. Стоимость капитала традиционно рассчитывается как средневзвешенная по стоимости собственного и заемного капитала, где базой расчетов являются процент и доходность акций. К сожалению, данные элементы в современных условиях найти также сложно. И если стоимость заемного капитала может приниматься по рыночной ставке, то доходность собственного капитала практически нигде не указывается. Но именно она и должна нас интересовать в первую очередь, поскольку доля заемных средств в устойчивых пассивах еще ничтожно мала и существенного влияния на стоимость всего капитала оказывать не может.

В этой ситуации можно предположить, что предприятие полностью распределяет чистый доход. В таком случае доходность акций становится равной доходности самого предприятия, и стоимость капитала принимается близкой к рентабельности. Но поскольку рентабельность сама определяется через доход, то возникает своеобразный замкнутый круг.

Возможное решение проблемы — интегрирование в значение стоимости капитала фактора инфляции. Методологически это будет верным шагом, поскольку стоимость капитала есть ставка дисконта, которая и должна включать в себя фактор инфляции, в то время как рентабельность есть одномоментный показатель. Тогда чистый доход должен быть разделен на произведение фактора рентабельности и фактора инфляции, что и дает нам рыночную цену фирмы на настоящий момент.

Возникает еще одна проблема: выбор фактора инфляции. При этом инфляцию желательно учитывать в параметрах, близких к движению оптовых цен.

После корректировки на стоимость заемных средств, в том числе и краткосрочных, если их абсолютные значения сопоставимы с величиной собственного капитала, мы получаем цену предприятия, наиболее близкую к рыночной. Как показывают предварительные расчеты, в промышленности она может отличаться от балансовой стоимости в несколько раз. В большинстве случаев при анализе положения предприятий тяжелой промышленности расчетная рыночная цена колеблется в пределах 10 — 40% балансовой стоимости активов.

Именно полученная величина и должна являться отправной точкой для анализа финансового состояния предприятия. Она отвечает сразу нескольким целям.

Во-первых, расчетная рыночная цена служит базой для определения цены собственного акционерного капитала. Задавая различные значения доли дивидендов, мы получаем основу для расчета цены акций. Отклонения текущих котировок от расчетных дают возможность оценить распределение информации на рынке капиталов.

Во-вторых, расчетная рыночная цена позволяет нам реконструировать баланс предприятия. Активы могут быть диверсифицированы по степени ликвидности. Если принять денежные средства со степенью, равной единице, а прочие оборотные активы взять с меньшими коэффициентами в соответствии со скоростью их оборота, то основные фонды будут оценены по остаточному принципу. По приблизительно такой же схеме реконструируется и пассив. В результате мы получаем обновленный баланс, который может служить теперь базой для расчетов всевозможных коэффициентов.

Отдельный разговор о таких активах предприятия, которые сегодня можно отнести к нематериальным. Прежде всего это его инвестиционный портфель, стоимость которого может внести существенные корректировки как в поэлементную оценку (в форме поправки на резервы основных фондов), так и в рыночную цену предприятия. Сегодня большинство предприятий уже сформировали свои портфели, активно ищут инвесторов под свои проекты. Правда, и данный процесс протекает достаточно своеобразно.

Наиболее часто встречающимся парадоксом является нежелание предприятий инвестировать при отрицательной ставке доходности. В настоящий момент такая тенденция несколько ослабла, но в период наивысших темпов инфляции она носила буквально массовый характер.

Данная ситуация может быть охарактеризована следующим образом. Доходность предприятия не позволяет ему выйти за пределы отрицательной ставки. Предприятие имеет средства или доступ к средствам для инвестирования. И когда ему предлагается проект с доходностью выше его собственной, но опять-таки отрицательной, оно отвергает это предложение. Если у предприятия имеется возможность разместить свободные средства под положительную ставку, тогда подобное поведение не вызывает вопросов. Но указанная возможность существует не всегда, тем более что стоимость выхода на рынки с положительной ставкой очень часто оказывается весьма значительной, прежде всего в высокорентабельной внешней торговле. Если у предприятия такой возможности нет, принятие нового проекта с более высокой, чем имеющаяся, нормой доходности, хотя и не выводит его на уровень положительной ставки, все равно увеличивает средневзвешенную доходность самого предприятия. Но проект отвергается.

В последнее время наметилась устойчивая тенденция активного размещения свободных средств на финансовых рынках[[3]](#footnote-3). Это, безусловно, положительный момент. На отечественных финансовых рынках стоимость входа пока низкая и здесь есть возможность достаточно быстро и эффективно оборачивать свободные средства. Но данный вид деловой активности, который можно определить как управление денежными средствами, несколько отвлекает предприятия от собственно инвестиционной деятельности.

Несмотря на инфляция, нельзя забывать о том, что тот, кто строит с убытком сегодня, завтра, когда остальные хозяйствующие субъекты начнут строиться, уже приступит к производству. В этом заключается логика опционной модели оценки проектов, которая в отличие от стандартной и, безусловно, устаревшей методики дисконтирования денежных потоков расширяет горизонты понимания инвестиционной активности. Но здесь предприятия страдают из-за отсутствия квалифицированного финансового управления. То же наблюдается и при выборе способов финансирования. Сегодня многие предприятия стремятся к получению зарубежного кредита с достаточно мягкими условиями погашения. А между тем абсолютное большинство проектов в инвестиционном портфеле наших промышленников по финансовым параметрам несовместимы с принципами финансирования долгом. Последнее предполагает большие объемы финансирования под стабильные долгосрочные поступления, в то время как большинство проектов носят венчурный характер, который всегда тяготел к финансированию собственным капиталом. Причем происхождение этого капитала совсем не обязательно отечественное. Многие из зарубежных компаний всерьез готовы приступить к его вложениям в акции российских предприятий, но наших промышленников пока не утраивает такая зависимость от западного капитала.

Но, несмотря на все эти трудности, инвестиционный процесс идет, и, как показывают практические исследования, содержание инвестиционных портфелей достаточно привлекательно. Это значит, что рыночная цена российских предприятий будет иметь тенденцию к повышению уже в краткосрочной перспективе.

**Финансовые проблемы и адаптация предприятий**

Хотелось бы особенно выделить упомянутую ранее острейшую проблему для большинства предприятий — нехватку денежных оборотных средств, так как доля таких производств довольно устойчива (80 — 81%). Что свидетельствует о том, что порождена она во многом общими для всех внешними условиями и лишь отчасти является симптомом плохой работы конкретного предприятия.

Обусловлена такая ситуация комплексом причин. Одна из них, по мнению подавляющего большинства директоров, — продолжающееся обесценение оборотных средств из-за инфляции. Скорость оборота, продолжительность производственного цикла и сроки расчетов таковы, что реальные денежные потери часто невозможно возместить даже при росте цен. Кроме того, существенным является резкое сокращение сферы сбыта и наличие на складе, а также в цехах остатков готовой продукции. Это обусловлено снижением спроса на продукцию как из-за структурных перемен (спад производства, отмена госзаказа и т. п.), так и из-за финансовых трудностей потенциальных потребителей (неплатежеспособность, слишком высокие цены и др.). Поступая на склады, сырье, материалы, комплектующие под воздействием инфляционных ожиданий, предприятия сами обострили проблему свободных денежных средств.

Интересно, что отсутствие денег на счете предприятия часто воспринимают как случайную неплатежеспособность, но не финансовую несостоятельность. В сознании руководителей сегодня отсутствие денег на расчетном счете отнюдь не равнозначно их отсутствию вообще. Поэтому суммы долгов потребителей директора часто оценивают как потенциальные средства.

Необходимый объем оборотных средств предприятия обеспечивали в основном за счет следующих источников:

* обходились собственными средствами (35% предприятий);
* брали краткосрочные кредиты в банке на рыночных условиях (57%);
* имели доступ к кредитам, пользуясь льготами государства (30%).

Однако рыночные условия для хозяйствующих субъектов относительны: многие директора в начале осени 1993 г. считали таковыми кредиты по ставке в 3-4 раза ниже рыночной, получаемые благодаря связям с банками, поддержке своих ассоциаций, концернов.

Что касается количественного соотношения источников средств для текущего оборота, то данные официальной статистики[[4]](#footnote-4) показывают: рост оборотных средств в 1994 г. лишь на 22% обеспечивался собственными средствами предприятий и кредитами, а почти на 80% — увеличением кредиторской задолженности. Эту же тенденцию подтверждают и обследования предприятий сегодня.

0 сложности финансовой ситуации в промышленности свидетельствует и то, что денежные средства предприятий начиная со второй половины 1993 г. и практически до настоящего времени уже не покрывали их задолженности. Так, по данным Госкомстата РФ[[5]](#footnote-5), отношение денежных средств предприятий промышленности к объемам просроченной задолженности поставщикам составляло на конец первом полугодия 1995 г. приблизительно 0.8, а второго — уже 0.65. Следствием ухудшающегося финансового положения стал и постоянный рост задолженности по заработной плате на многих предприятиях.

Для 1994 — 1995 гг. также характерен продолжающийся рост издержек производства вследствие повышения цен на энергоносители, дальнейшего падения валютного курса и удорожания импорта, инфляционных ожиданий все еще монополизированного производства. Ряд предприятий, особенно базирующихся на энергоемких технологиях, уже вышел на близкий к мировому уровень цен. Однако, худшее для предприятий в инфляции издержек — невозможность спрогнозировать финансовое положение, оценить финансовые результаты, соответственно спланировать использование средств. К увеличению издержек приводят и необходимость пользоваться дорогостоящим кредитом, политика постоянного повышения зарплаты, и необходимость содержания объектов социальной сферы.

По мнению директоров, их финансовые возможности ограничивает непомерно высокое налогообложение. Главное, что вызывает нарекания, — это приравнивание по условиям уплаты налогов производственной деятельности к торговле и посреднической деятельности. Большинство директоров научились успешно уходить от налогов, чего и не скрывают.

Таким образом, можно выделить две основные ориентации в приспособлении к кризисным условиям:

1. Апелляция к государственной поддержке в различных формах.
2. Активизация собственных усилий по упрочению финансового состояния. Финансовые проблемы многие по-прежнему стремяться решить с помощью правительства, банковской системы. Вполне справедливые требования о нормализации прохождения платежей, налаживании межгосударственных расчетов, своевременной оплате государственных заказов сочетаются с просьбами об индексации оборотных средств, о проведении взаимозачетов с дополнительным кредитованием, выделении льготных кредитов.

Некоторые руководители требуют государственной поддержки уже только в качестве дополнительной страховки. Многие понимают, что в целом такие меры могут привести лишь к временному улучшению положения их предприятий, а затем лишь усугубят состояние денежного обращения в стране. Правда, пока собственные трудности для каждого директора важнее, чем утраты от инфляции, хотя она и находит понимание у руководителей. Встречается также небольшое число руководители, выступающих за усиление регулирования, прежде всего в ценообразовании (ограничение рентабельности, частичное регулирование цен на сырье, энергию), при этом обычно рассчитывается на свободу цен на собственную продукцию.

В то же время на уровне многих предприятий начинает действовать обратная связь “финансы — производство”. Она становится определяющим контуром принятия некоторых решений, что было невозможно при прежней системе управления государственными предприятиями, так как многие руководители, формируя политику производства и сбыта, подчиняют ее требованиям нормализации финансовом состояния.

Некоторыми предприятиями ведется определенная работа по экономии издержек производства. Наблюдается и специфическая реакция предприятий на финансовые ограничения и трудности в виде отхода от финансовой сферы (поставка продукции без предоплаты и заведомо в долг своим постоянным потребителям, продажа продукции за наличные, поставки взаимозачетом, бартер и др.).

То есть вопросы стратегии развития оказались на втором плане после текущих проблем. Тем не менее предприятия направляют средства на проведение работ по перевооружению и модернизации производства, обычно не требующих больших вложений и обеспечивающих быструю отдачу:

* освоение производства новой продукции;
* усовершенствование технологии;
* закупка небольших партий оборудования и др.

Подобные краткосрочные инвестиции хотя и не дают возможности преодолеть инвестиционный кризис, но обеспечивают сдвиги в изменении конкретного ассортимента. На некоторых предприятиях проводится и реконструкция. По данным Государственного комитета по статистике, различные частичные усовершенствования и реконструкции проводило более 40% предприятий, а существенное перепрофилирование производства — только 9%. Апеллируя к нехватке средств, многие продолжали жилищное строительство (доля таких предприятий — почти 30% — устойчива по всем группам отраслей) и строительство других объектов социальной сферы. Предприятия начинают активизировать деятельность непроизводственного типа: вкладывают средства в торговлю, банки, покупку земли и т. п. Но в то же время достаточно велика доля предприятий (от 1б до 18% по разным группам отраслей), вообще не осуществлявших капиталовложения.

Что касается крупных инвестиционных проектов, то собственных средств подавляющему большинству предприятий не хватает. Но и при наличии финансовых возможностей предприятия не всегда оперативно занимаются инвестиционной деятельностью. Это зависит главным образом от руководителя. На необходимость льготных кредитов или бюджетного финансирования конкретных инвестиционных проектов прямо указываю около 40% директоров. Многие руководители считают, что при осуществлении структурной перестройки обязательна помощь государства, причем как государственным, так и уже приватизированным предприятиям.

В результате видны две основных стратегии:

1. Использование собственных средств.
2. Обращение к государственной помощи (долгосрочные кредиты на льготно условиях, государственные инвестиции).

Хотя на стратегию использования собственных средств указывают более половины предприятий, но реально доля, обходящихся только собственными средствами, меньше и составляет приблизительно 40%. В свою очередь имели возможность воспользоваться государственными субсидиями более четверти предприятий. Кроме того, почти столько же предприятий имели доступ к долгосрочным кредитам банка на рыночных условиях. При этом, речь идет о доступе к долгосрочным кредитам на основе помощи отраслевых объединений или участия в учреждении банка, ибо в настоящее время реальный рынок долгосрочных кредитов в стране практически отсутствует.

Дороговизна и недоступность кредитов побуждают предприятия искать нетрадиционные финансовые источники для долгосрочных целей, используя при этом различные формы объединения средств: долевое участие, товарищества, акционерные общества. Акционирование и приватизация также дают возможность предприятиям привлекать финансовые средства смежников — поставщиков и потребителей, трудового коллектива. Такие частные стратегии, как привлечение средств других предприятий, частного сектора и т. п., встречаются на 3-8% предприятий.

Ограниченность собственных источников для существенной перестройки производства заставляет руководителей думать о внешних инвесторах. Среди них, конечно, наиболее привлекательным является государство как источник дешевых денег, при этом не претендующий на часть собственности и контроля. Однако на его помощь большинству рассчитывать не приходится за исключением оборонных или других достаточно крупных предприятий. Велико, как это подчеркивалось ранее, стремление обратиться к иностранным инвесторам, но это удается немногим, а предприятиям ряда отраслей, особенно расположенным в небольших городах, просто недоступно.

Стратегии обращения к различным источникам несколько различаются по отраслям промышленности: использование собственных средств доминировало у предприятий, перерабатывающих сырье или у работающих на потребительский рынок, а ориентация на кредиты — у оборонных и высокотехнологичных предприятий. Кроме том, предприятия, перерабатывающие сырье, активно использовали средства иностранных партнеров. Что касается оборонных и высокотехнологичных предприятий, то некоторым удалось найти или пришлось допустить использование средств и коммерческих структур.

В заключение отмечу, что финансовое положение предприятий и по сей день далеко от стабильного, существует целый ряд трудностей как с обеспечением производства, так и с перестройкой и внедрением новых технологий. Многие из проблем остались в наследие от планового хозяйства, однако, по-моему мнению, российские произволдители имеют достаточный потенциал для преодоления кризисной ситуации, глубина которой, возможно, завышена.

**Поведение предприятий**

**Перестройка функционирования, организации и поведения российских предприятий в условиях рынка**

Поведение отечественных предприятий на рынке демонстрирует их приспособляемость к новым условиям. Как свидетельствуют данные многих обследований, в сознании руководителей вопросы сбыта вышли на первый план по сравнению с проблемами снабжения, хотя последние стоят порой достаточно остро. По-прежнему имеются дефицитные группы продукции:

* продукция предприятий-монополистов;
* продукция, производство которой после распада СССР осталось за пределами России;
* продукция, выгодная для экспорта;
* импортные сырье и комплектующие.

Однако в большинстве случаев сырье и материалы на рынке можно приобрести свободно, и все чаще уровень снабжения определяется платежеспособностью предприятия. По данным Экспертного института, 80% руководителей связывают трудности снабжения именно с нехваткой денежных средств.

Каналы снабжения в 1995 г. по сравнению с предыдущим годом существенно не изменились. У подавляющего большинства предприятий сохранились старые связи с поставщиками продукции, в том числе из республик СНГ. Отраслевые министерства, концерны и ассоциации практически утратили роль организатора хозяйственных связей. Однако, перестав пользоваться помощью министерств и ведомств, предприятия в большинстве своем не обращались к услугам коммерческих посреднических организаций либо в целях экономии издержек, либо из-за отсутствия или недостатка надежных посреднических организаций.

Эпоха бартера в основном прошла: с 1994 г. он уже перестал быть явно преобладающей формой обмена между предприятиями. И хотя для некоторых предприятий бартер еще составляет существенную часть в объеме поставок — свыше 10%, изменилась его природа — как причина дефицитности товаров он практически себя исчерпал. В то же время появились иные мотивы, побуждающие предприятия прибегать к бартеру. Основные среди них — стремление избежать части налогового бремени, использование товара в качестве платежного средства при отсутствии денег, для обхода барьеров при расчетах с партнерами из ближнего и дальнего зарубежья.

Несмотря на сложности сбыта, потребители пока в четыре раза чаще, чем поставщики, проявляют инициативу в установлении хозяйственных связей. Однако подавляющее большинство предприятий почувствовало ограничения платежеспособного спроса как населения, так и предприятий. Вопрос сбыта продукции стал вопросом непосредственного контроля со стороны первого руководителя. Предприятия начали искать и вырабатывать свою линию поведения на рынке.

Впервые за многие годы предприятиям пришлось серьезно проанализировать состав своих потребителей, оценить перспективы сотрудничества с ними. Только у весьма малого количества предприятий состав потребителей не изменился. Самой массовой причиной его изменения явилась неплатежеспособность прежних потребителей (34,4%). Почти треть предприятий сократила или полностью прекратила поставки своим бывшим потребителям, расположенным в странах СНГ, из-за возникших сложностей в торговле и расчетах. Переориентировали полностью или частично свой сбыт на новые частные предприятия. Однако связи с традиционными потребителями большинство предприятий (70%) все-таки в основном сохраняет. Наиболее консервативны производители сырья, самые же динамичные в сбытовой политике — высокотехнологичные отрасли.

Ориентацию на старые связи можно в определенной степени трактовать как выбор между двумя сосуществующими в экономике типами производственных отношений:

1) модифицированным, адаптированным к современным условиям, но все-таки сохраняющим главные элементы логики административной экономики; 2) основанным хотя бы частично на элементах рыночного поведения. Ориентируясь на старые связи, предприятие должно сохранять приверженность этическим нормам, принятым в кругу традиционного директората. Частично такое поведение можно объяснить консервативностью. Но жизнь в этом кругу позволяет решать по-своему и вновь возникающие проблемы. В частности, трудности, связанные с несовершенством законодательства, предприятия преодолевают, пользуясь силой существующих в своем кругу норм поведения. В отличие от установленного законодательства неписанные законы бывшего советского директората имеют солидные традиции, поэтому на них часто операются.

В этой связи с позиций самих предприятий ориентация на сохранение старых связей и необходимость следовать принятым нормам можно рассматривать как вполне разумное поведение, позволяющее им сегодня выжить, самим создавая стабильность.

В то же время налицо существенный сдвиг в отношении руководителей госпредприятий к новым коммерческим структурам: доли не желающих работать с ними, с одной стороны, и сотрудничающих — с другой, примерно уравнялись. Основными же аргументами против контактов с новыми коммерческими структурами продолжают оставаться высокие цены, а также распространенные случаи мошенничества. Поэтому большинство директоров считают необходимым проявлять осторожность: работают с крупными фирмами или с теми, где есть знакомые. Были примеры и весьма плодотворного сотрудничества: государственное предприятие, не имеющее опыта работы на рынке, передает функции сбыта и снабжения коммерческой организации, хотя подобное сотрудничество развивается очень осторожно.

Изменение структуры производства, как правило, самый дорогой, но зачастую единственно возможный путь решения проблем сбыта. И именно к нему пришлось уже прибегнуть большинству предприятий. Высокую долю проводивших ее перестройку можно объяснить, по-видимому, тем, что изменения ассортимента производства и освоение новой продукции происходят в небольших объемах и внутри крупных номенклатурных групп.

Среди причин, побудивших предприятия к перестройке структуры, основной считается изменение спроса, затем рост себестоимости продукции, третье — дефицит некоторых видов материальных ресурсов. Из-за изменения спроса активно пришлось менять структуру производства предприятиям высокотехнологичных и оборонных отраслей. Рост же себестоимости продукции побудил к структурным сдвигам в основном производителей сырья и товаров народного потребления. Предприятия стали заранее ориентировать ассортимент на определенного потребителя: стараются иметь непосредственный контакт с конечным потребителем, ищут платежеспособных потребителей, осуществляющих предоплату, оплату наличными.

В целом более активную сбытовую политику ведут высокотехнологичные и оборонные отрасли, производители товаров народного потребления. Они склонны менять старые связи, расширять сотрудничество с новыми типами потребителей, прете всего с частными структурами, приспосабливать производство к требованиям спроса, стараются работать и на внешний рынок. У предприятий - производителей товаров народного потребления ограничены экспортные возможности из-за низкого качества продукции, поэтому они меняют ассортимент в угоду внутреннему потребителю. Наиболее консервативны в проводимой сбытовой политике предприятия, перерабатывающие сырье.

Для многих государственных предприятий конкурентная борьба стала реальностью. Только 10% заявили, что у них конкурентов нет. Три четверти предприятий имеют конкурентов среди отечественных производителей, а одна четверть — среди иностранных фирм, только одна пятая — среди новых частных структур.

Ценовая политика промышленных предприятий постепенно и достаточно медленно претерпевает изменения. Но у довольно большой части предприятий цены все еще лимитируются. Доля предприятий, согласовывающих цены со своим министерством, концерном, ассоциацией, очень невелика (к ним относятся лишь предприятия сырьевых отраслей, промышленности строительных материалов). Некоторые концерны и ассоциации пытаются согласовывать цены между входящими в их состав предприятиями-смежниками, но, как правило, малоуспешно.

Ценовая политика многих предприятий заключается в том, чтобы цена покрывала издержки и давала возможность получить нормальную прибыль. Важным изменением в ценовой политике руководителей является усиление ориентации на рыночные цены. Однако самое существенное — это невысокая доля директоров, которые старым контрагентам стараются повышать цены в меньшей степени, чем другим потребителям. Хотя практика ценовой дискриминации сохраняется, предприятия разными путями стараются сократить круг своих потребителей, ограничивая их число теми, которые являются надежными партнерами на перспективу, оказывают им услуги, совместно решают какие-либо производственные проблемы.

**Предприятие: стратегия и тактика**

Известно, что на данный момент в вопросах производства директора принимают решения, обеспечивающие наиболее быстрое получение выгод. Это не единственный критерий. Интересам предприятий могут служить различные стратегии и действия, последствия которых для общих экономических показателей и успеха реформ могут оказаться весьма неоднозначными. Например, предприятия станут перестраивать свою деятельность в соответствии с новыми условиями или же откажутся от этого в зависимости от поведения других предприятий. Если какое-либо предприятие перестает оплачивать свои расходы, последствия проявляются сразу, но в случае, когда многие предприятия одновременно прекращают платить по счетам, никаких серьезных последствий, скорее всего, не будет. Здесь срабатывает “эффект больших чисел”.

Следовательно, если предприятия будут перестраиваться или же откажутся от этого, достижение определенного баланса, равновесного состояния реально. В переходный период появляются разнообразные возможности для серьезных преобразований, а значит, есть широкий выбор стратегий. В таких ситуациях субъекты экономической деятельности не могут рассчитывать на стабильность в действиях партнеров. Скорее, директора предприятий вынуждены считаться с действиями других предприятий, а в принятии решений большую роль играет интуиция.

Отчасти сроки окончательного принятия решений директорами предприятий зависят от того, как скоро они найдут оптимальную стратегию работы и, в частности, насколько быстро их интуитивные мнения будут подтверждаться реальными действиями. Одновременность поиска многими директорами предприятий оптимальной стратегии усиливает неопределенность в системе, поэтому правительство должно сделать так, чтобы избранные предприятиями стратегии соответствовали требованиям экономической реформы, а не являлись продолжением прежних методов хозяйствования.

Основываясь на данных представлениях и можно прогнозировать, каким будет достигнутое равновесное состояние, каковы будут издержки и выгоды от него для конкретного предприятия. Последнее во многом зависит от специфических качеств данного директора, его предприятия или отрасли. Руководители, более склонные к рыночным реформам и умеющие извлекать большую выгоду, действуя по рыночным правилам, предпочтут равновесное состояние, при котором оптимальная стратегия будет связана с перестройкой деятельности их предприятий. Однако, даже если директор склонен к рыночным реформам, он не станет перестраивать свое предприятие, если увидит, что другие не собираются это делать. В ситуации, когда другие предприятия продолжают осуществлять взаимное кредитование, перестройка на отдельном производстве не принесет ожидаемой выгоды. Даже если в итоге затраты будут снижены, это предприятие не сможет победить конкурентов.

Следует также учесть, что с увеличением размера предприятия количество связей между работниками значительно возрастет. Эти связи зачастую регулируются неписаными правилами, которые складываются постепенно, в процессе накопления работниками производственного опыта. В ходе перестройки характер производственных задач меняется, и прежние правила устаревают. Но до того, как рабочие не научатся по-новому организовывать производственный процесс, возможен даже спад производства. Чем больше предприятие, тем сложнее перестройка производства и тем больше времени она займет. Значит, директора крупных предприятий предпочтут такое равновесное состояние, при котором оптимальная стратегия не потребует особых изменений в их деятельности.

Издержки и выгоды того или иного равновесного состояния также зависят от специфичности производственных фондов предприятия, то есть от того, насколько жестко предприятие ориентировано на выполнение определенных производственных задач и на обслуживание конкретных потребителей. Чем специализированнее профиль предприятия, тем труднее приспособить его к выполнению других задач. Неопределенность спроса на продукцию обходится подобному предприятию дороже, а замена его фондов требует больших затрат. Директор в данном случае, вероятно, предпочтет такое равновесие, при котором оптимальная стратегия сохранение прежнего порядка ведения дел.

Правительство со своей стороны должно поощрять перестройку предприятий, в частности, давая понять, что убыточные предприятия не получат никакой помощи и будут объявлены банкротами. К сожалению, из-за отсутствия развитых финансовых рынков оно имеет ограниченные возможности для указанных действий, но может поощрять обновление предприятий и через совершенствование системы распределения и налогообложения, тем самым помогая им снизить затраты на изменение структуры своих производственных связей.

Для понимания поведения российских предприятий также важно изучить мотивы поведения работников, ответственных за принятие решений. Обычно считается, что контроль над предприятием находится в руках директора (под контролем подразумевается право принимать решения по производственным и финансовым вопросам). В условиях рыночной экономики такие полномочия имеет владелец фирмы, а в условиях централизованного планирования — государство. В обоих случаях право принятия решений по производственным и финансовым вопросам, как правило, передается администрации. Однако владелец сохраняет за собой право распоряжаться чистым доходом предприятия. Номинально в условиях экономики переходного периода собственником большинства предприятий и юридическим владельцем их чистых доходов по-прежнему является государство. Однако управленческие полномочия временно переходят к их директорам. И можно считать, что приватизация в России направлена на то, чтобы превратить эти временные полномочия в постоянные, хотя не всегда они переходят к администрации предприятия.

При централизованном планировании директор получал реальные полномочия по управлению предприятием от государства, но его самостоятельность при принятии решений сдерживалась сверху. Когда же связи с министерствами нарушились, возросла независимость предприятий, выразившаяся в расширении полномочий директоров, поэтому с целью изучить поведение предприятий, нужно понять, почему сегодня директор фактически полностью и единолично контролирует предприятие.

Рассмотрим факторы, определяющие соотношение контролирующих сил на этапе переходного периода. Борьба за контроль над предприятием ведется в форме переговоров между администрацией, трудовым коллективом и правительственными чиновниками.

Однако, авторитет директора и опасения коллектива за судьбу предприятия связаны напрямую, то есть обеспечение функционирования предприятия дает директору реальную власть в делах последнего. С точки зрения акционеров, производственные связи в немалой степени зависят лично от директора, потому что готовность поставщиков предоставлять сырье и комплектующие в кредит в значительной мере определяется тем, какие отношения сложились у них с конкретным управляющим лицом.

Несмотря на это, обеспечение контроля над предприятием не обязательно связано с его приватизацией. Ведь оставаясь государственным, последнее может получать государственные дотации, а с приватизацией они, скорее всего, прекратятся. В связи с этим многие директора, стараясь удержать власть, тем не менее оттягивают приватизацию своих предприятий.

Но в основном руководители пытаются обеспечить контроль над предприятиями именно через право собственности. И хотя с точки зрения риска возможных потерь разница между положением владельца и положением директора предприятия не очень большая, все-таки с позиции потенциальных выгод первое гораздо предпочтительнее. Кроме того, являясь управляющим на негосударственном предприятии, директор в принятии управленческих решений уже не так зависим от вышестоящих органов.

Подводя итог, выделю отриццательные и положительные стороны усиления директорской власти.

Среди первых можно назвать:

* предпочтение краткосрочных преимуществ долгосрочным проектам (например, выдача зарабьотной платы из основных фондов предприятия), причиной чего может является понимание управляющим лицом самой недолговечности своего нынешнего положения;
* большая ориентация предприятия просто на поддержание своего существования, нежели на получение максимальной прибыли ввиду того, что последнее требует временной мобилизации всех средств и фондов, но превое, как правило, не связано с резким снижением уровня жизни служащих и рабочих предприятия.

Среди же положительных моментов главным, как я считаю, стало появление, наконец, лица, уполномоченного вести переговоры, заключать контракты и отвечать по своим обязательствам без необходимого согласования действий с многочисленными государственными контролирующими органами, дающими зачастую противоречивые директивы.

Продолжая рассматривать поведение российских предприятий, подчеркну, что во многом указанная ориентация их на выживание также вызвана ухудшением системы производственных связей в экономике в целом. Такое состояние опасно при любой экономической системе. Однако наибольшая опасность возникает в том случае, если компании считают, что изменение структуры производственных связей обойдется слишком дорого. Как правило, это происходит в условиях, когда ситуация еще не стабилизировалась после экономического кризиса и часть предприятий предвидит возможность осуществления тех вариантов развития событий, при которых они могут обанкротиться.

Так, от плановой экономики России досталась высокая степень взаимозависимости предприятий по вертикали. Почти все директора считают, что они очень тесно связаны с нынешними партнерами по производственной деятельности. Некоторые из руководителей даже утверждают, что по всей стране лишь одно-два предприятия производят необходимую для них продукцию или, в свою очередь, потребляют основную продукцию их предприятий. Такая вертикальная зависимость усиливает беспокойство директора за будущее его компании, что и влияет на процесс принятия решений. Исследования показывают, что многие российские производители используют свои средства не только для того, чтобы обеспечить собственное вживание, но и для того, чтобы оказать помощь партнерам. Это делается главным образом в форме предоставления кредитов на уровне предприятий.

Представления о сильной вертикальной зависимости предприятий отчасти являются следствием произвольного разделения производственных циклов в экономике, так как министерства делили отрасли исходя не из экономической целесообразности, а из необходимости укрепления своего контроля над ними. С исчезновением отраслевых министерств предприятия получили право самостоятельно находить новых потребителей и поставщиков, но практически сделать это было нелегко вследствие необоснованных разграничений между экономическими субъектами.

Однако сохраняется возможность, что уверенность в сильной зависимости предприятия от вертикальных связей является пережитком системы централизованного планирования и не основана на действительном понимании структуры отраслевого рынка.

Так, результаты исследований свидетельствуют о том, что уровень концентрации промышленного производства в национальном масштабе невысок. Анализ на основе Стандартной промышленной классификации поакзывает, что 26% отраслей промышленности России имеют олигополистическую структуру, но олигополистические отрасли охватывают лишь 1% общего количества промышленных предприятий, и в этих отраслях работают менее 2% общего числа занятых в промышленности.

Естественно, даже если в отрасли действуют более четырех компаний, это не всегда означает, что существует реальная конкуренция. Есть отрасли с большим числом предприятий, где господствуют несколько крупных компаний. Поэтому определяется реальная концентрация производства, подсчитывается какая часть общего числа занятых в отрасли работает на четырех крупнейших предприятиях данной отрасли. При таком подходе 55% отраслей российской промышленности характеризуются высокой степенью концентрации производства. Однако эти отрасли охватывают менее 7% общего числа промышленных компаний и в них работают менее 18% общего числа занятых в промышленности.

Итак, представления о жесткой вертикальной зависимости предприятий спорны. Маловероятно, что необходимые производственные ресурсы выпускаются на одном-двух предприятиях. При наличии отлаженной системы распределения ресурсов производства, очевидно, смогут найти новых партнеров, не прибегая к большим затратам.

К сожалению, такой системы в России нет ввиду отсутствия адекватной инфраструктуры для ее создания. Хотя последняя помогает установить связи между поставщиками и потребителями, организовать оборот капитала. Однако для ее воссоздания, по мнению экспертов, в первую очередь необходимо наличие следующих условий:

1)отмена ограничений во внутренней торговле;

2)отлаженная сеть оптовых и розничных предприятий;

3)система информации о потенциальных поставщиках и потребителях;

4)эффективная транспортная сеть для доставки товаров от места производства до места потребления;

5)условия для хранения товаров;

6)надежная система связи, позволяющая компаниям согласовывать контракты и при необходимости вносить в них изменения;

7)оперативное осуществление платежей и расчетов, облегчающее финансовые расчеты за продукцию и услуги;

8)эффективная система договорного права, позволяющая фирмам, не имеющим солидной репутации, вести дела.

Проведенный анализ показывает, что трудности в распределении усиливают ориентацию предприятий на выживание. Для переключения предприятий на рыночные отношения необходимо, чтобы их отказ от традиционных поставщиков обошелся бы им не слишком дорого. И государственные капиталовложения могут сыграть в перестройке производственных связей важную роль, тем самым сокращая длительность переходной стадии перестройки экономики.

**Действия предприятий в условиях недостаточности финансовых средств**

Как показывает анализ, в реальной российской экономике есть факторы, определяющие поведение предприятий в гораздо большей степени, нежели жесткие меры кредитно-денежной политики. Их можно выделить две группы.

Первая группа — это политика государства, давшая прецеденты неустойчивости в отношениях с директорским корпусом и трудовыми коллективами. При этом финансовые вливания в экономику зачастую проводились бессистемно и иногда были просто реакцией на давление, а не результатом продуманной промышленной политики. Так, в последнее время на первый план среди льгот вышли взамен прямых субсидий косвенные их формы, связанные с возведением протекционистских барьеров, ограждающих отечественного производителя от внешней конкуренции.

Вторая же группа отражает собственно внутренние детерминанты в экономическом поведения предприятий, обусловленные институциональными факторами (традициями).

Например, в российской переходной экономике значительную роль играют корпоративные структуры, большей частью реорганизованные из бывших отраслевых министерств и их подразделений. Многие предприятия (более 60%) продолжают входить в подобные структуры. Это позволяет получить помощь в снабжении и сбыте, во внешнеэкономической деятельности, но что особенно важно — финансовую поддержку корпоративных финансовых институтов, а также обеспечить лоббирование интересов в верхних эшелонах власти. Взамен от предприятий требуется соблюдение определенных правил, часто противоречащих рыночным установкам.

Стремление сохранять объединения по отраслевому принципу связано не только с привычкой или реальной помощью, но и с желанием не потерять уже сложившиеся деловые связи и неформальные контакты.

Неформальной частью и основой сохранения корпоративных структур в промышленности становится директорская этика, воздействующая и на экономическое поведение предприятий. Она предполагает наличие упомянутых выше норм поведения во взаимоотношениях руководителей определенного круга, который не обязательно строго должен быть частью какой-либо формальной структуры.

Однако финансовые ограничители постепенно размывают эти нормы, сокращая круг делового общения до тех традиционных партнеров, которые сами активно помогают данному предприятию. Встречаются также и примеры успешного сотрудничества крупных государственных предприятий с новым частным бизнесом в освоении и продвижении на рынок новой продукции.

Компонентом директорской этики можно считать и ориентацию на сохранение коллектива. В определенной мере представляется возможным интерпретировать эту ситуацию как формирование негласного соглашения между администрацией и самим трудовым коллективом. Последний консервирует рабочие места, а директорат в ходе приватизации упрочивает свой контроль над собственностью. Тем самым создаются предпосылки для совместного давления на государство в целях получения финансовой поддержки.

Предприятия продемонстрировали способность адаптироваться к более жестким финансовым ограничениям, однако, не слишком быструю. Более того, направление изменения нельзя характеризовать однозначно как движение в сторону рыночного поведения. Безусловно, сказывается отсутствие рыночной среды, механизмов конкуренции и инфраструктуры рынка. Тем не менее перемены налицо. И пять лет реформ показали: предприятия постепенно адаптируются к новым условиям, при этом у них сформировалась ориентация на конкурентную борьбу за существование.

**Заключение**

Подводя итог, следует отметить, что нерешенность задач финансовой стабилизации на макроэкономическом уровне особенно остро проявляется в финансовом положении предприятий и организаций, которое для большей их части продолжает оставаться сложным.

В целом по отраслям экономики за 1993 и 1994 г. было получено прибыли в действующих ценах соответственно40.6 трлн. рублей и 71.3 трлн. рублей, в январе 1995 г. — 8.8 трлн. рублей, что в 2.8 раз больше, чем за соответствующий период предыдущего года. Прибыль, полученная в промышленности составила 6.9 трлн. рублей и выросла в 2.7 раза.

Хотя в абсалютном значении ее сумма постоянно увеличивается, но фактически с учетом опережающего роста цен (в промышленности январские цены 1995 г. по сравнению с январем 1994 г. выросли в 3.4 раза) происходит реальное снижение прибыли.

Собственные финансовые ресурсы, которыми в настоящее время располагают предприятия, не могут в полной мере обеспечить бесперебойный процесс не только расширенного, но и простого воспроизводства. В то же время предприятия испытывают трудности в привлечении кредитных ресурсов.

Недостаток средств заставляет предприятия прибегать к дорогостоящим кредитам банков. В общем объеме поступивших собственных и привлеченных средств основным их источником продолжает оставаться прибыль (38%), кредиты банков (33%) и займы (29%).

Отсутствие на предприятиях необходимых финансовых ресурсов, низкий уровень платежной дисццциплины привели к возникновению взаимных неплатежей.

Продолжает сохраняться значительное убыточных предприятий , нет располагающих потенциалом для достижения положительной струтуры баланса. Положение усугубляется тем, что вмеханизме реформ пока не вполной мере отработан и введен в действий блок банкротств, не задействованы рычаги ликвидации неперспективных и реорганизации потенциально жизнеспособных предприятий.

Значительная часть предприятий не сумела быстро адаптироваться к формирующимся рыночным отношениям, нерацционально использует имеющиеся оборотные средства, не создает финансовые резервы. Немаловажно и то, что в условиях инфляции, неотработанности хозяйственного законодателоьства неплатежи вошли в сферу интересов предприятий, которые умышленно задерживают расчеты с поставщиками и тем самым реально уменьшают свои платежные обязательства из-за снижения покупательной стоимости рубля.

Многие предприятия продолжают работать без учета складывающегося спроса на их продукцию и соответственно испытываюттрудности с ее сбытом. При этоми был потерян гарантированный заказчик в лице распределительных органов государства.

Трудности со сбытом продукции стали одной из главных проблем промышленных предприятий. За январь1995 г. с ними связано 37.8% свех потерь рабочего времени (в 1994 — 52.6%).

Рентабельность предприятий по всем отраслям экономики снизилась с 29% в 1992 г. до 26% в 1993, а в 1995 ожидается уровень рентабильности в 14%. Такое снижение рентабильности вызвано в основном упомянутым ростом неплатежей. Например, наибольшую часть просроченной кредиторской задолженности на начало февраля 1995 г. (всего кредиторской задолженности на 1 февралья 1995 — 186.8 трлн. рублей) составляла задолженность поставщикам — 55.6%, или 55.1 трлн рублей (см. таблицы 1 и 2). При этом самую крупную задолженность поставщикам имеют промышленные предприятия, их доля в сумме последней составляла 74%..

Дебиторская задолженность предприятий на 1 января 1994 г. составила 43.8 трлн. рублей, из нее просроченная — 18.1 трлн., за год их величины сответственно выросли в 3.4 и 4.4 раза.

Рост неплатежей предприятий оказывает негативное влияние на общую социально-экономическую ситуаццию. В первую очередь это проявляется на снижении налоговых поступлений в бюджет.

Просроченная задолженность по платежам в бюджет отраслей промышленности, сельского хозяйства и транспорта на 1 января 1994 года составила 2.6 трлн. рублей, за год она возрасла в 7.3 раза и достигла на 1 января 1995 г. 19.3 трлн. рублей.

Таким образом, как у предприятий, так, следовательно, и у государства до сих пор открытыми остается большое количество пробем, но, несмотря на сохранение достаточно сложного экономического положения, реформирование экономики в 1993 — 1995 гг. способствовало освоению принципиально новой модели общественно-экономического развития, имеющей рыночную ориентацию. Контуры современной российской экономики стали определять: направление на доминирование частного сектора, либерализация практически всех отраслей экономики и активизацция рыночных регуляторов, локализация очагов кризиса, ориентация на платежеспособный спрос, то есть создание благоприятных условий для скорого подъема промышленности.

**Приложения**

**Таблица 1**

Изменение просроченной задолженности предприятий (в млрд. рублей)[[6]](#footnote-6)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Дата | Просроченная задолженность поставщикам на начало квартала | Прирост за квартал | ВВП за квартал | Прирост просроченной задолженности поставщикам в процентах к ВВП |
| 1.01.93 | 1254 | — | 8561 | — |
| 1.04.93 | 1844 | 590 | 15801 | 3.7 |
| 1.07.93 | 2872 | 1028 | 30012 | 3.4 |
| 1.10.93 | 6271 | 3399 | 44093 | 2.5 |
| 1.01.94 | 11331 | 5060 | 72347 | 7.0 |
| 1.04.94 | 20194 | 8863 | 94200 | 9.4 |
| 1.07.94 | 30740 | 10546 | 141300 | 7.5 |
| 1.10.94 | 4636.4 | 15624 | 167600 | 9.3 |
| 1.01.95 | 56780 | 10416 | 226900 | 4.6 |

**Таблица 2**

Динамика соотношения денежных средств и просроченной задолженности поставщикам в 1993 — 1995 гг.[[7]](#footnote-7)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1.07.93 | 1.01.94 | 1.07.94 | 1.01.95 | 1.02.95 |
| Денежные средства в % к просроченной задолженности поставщикам | 119.6 | 52.3 | 25.1 | 18.0 | 18.7 |

в том числе:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| промышленность | 124.6 | 33.3 | 23.3 | 17.1 | 21.1 |
| сельское хозяйство | — | 19.4 | 20.1 | 16.8 | 11.9 |
| транспорт | — | 90.5 | 59.3 | 21.2 | 19.9 |
| стороительство | 67.4 | 19.6 | 18.9 | 21.2 | 21.1 |

**Список использованной литературы**

1. Годовой аналитический доклад сотрудников Экспертного института Союза российских промышленных предприятий. Банкротство в России: яд или лекарство // Российская газета. 1995. 18 марта.
2. Концепция государственной промышленной политики на 1994 — 1995 годы // Деловой мир. 1994. 1 — 7 августа.
3. Отчет о состоянии экономики, финансов и денежно-кредитной сферы Центрального Банка Российской Федерации за 1994 год, утвержденный Советом директоров Банка России 15 мая 1995 г.
4. Прогноз социальноз-экономического развития Российской Федерации на 1996 год, подготовленный на базе Послания Президента Российской Федерации Федеральному собранию, среднесрочной программы Правительства Российской Федерации “Реформы и развитие российской экономики в 1995 — 1997 годах”, указов Президента, постановлений Правительства, других нормативных актов, определяющих политику государства в экономической и социальной сфере, а также поведение экономических агентов на российских рынках и во внешнеэкономической деятельности. М. 1995.
5. Социально-экономическое положение России в 1993 — 1994 гг. Материал подготовлен Государственным комитетом Российской Федерации по статистике с участием Центра экономической конъюнктуры при Правительстве Российской Федерации. М. 1995.

♦ ♦ ♦

* Аристов Г. В. Ликвидация взаимных долгов предприятий и финансовая стабилизация // ЭКО. 1994. №2.
* Башин М. Л. Оборотные средства предприятия в условиях рынка // Финансы. 1994. № 1.
* Безуглов А. Призрак банкротства бродит по России // Деловой мир. 1995. 16 — 22 января.
* Беккер А. Российский директор имеет больше свободы, чем западный менеджер: но предпочитает интересам производства свои собственные // Сегодня. 1995. 18 февраля.
* Беляев С. Эффект банкротства // Экономика и жизнь. 1994 № 29.
* Большаков С. В. Финансы предприятий и кредит // Деньги и кредит. 1994. №1.
* Долгопятова Т. Г. Государственные предприятия в переходный период: изменение организационно-хозяйственных структур // ЭКО. 1994. № 3.
* Журавлев В. Формула выживания // Деловой мир. 1995. № 11.
* Краснопояс А. Как получить достоверную информацию о фирмах // Бизнес и банки. 1994. № 22.
* Кринина М. Методы оценки платежеспособности предприятия // Экономика и жизнь. 1994. № 12.
* Масленченков Ю., Команов В. Учетная политика предприятия и кредитный анализ // Бизнес и банки. 1995. № 20.
* Промышленность России: структурные изменения // Деловой мир. 1995. 30 января — 5 февраля.
* Российские предприятия: процесс адаптации // Общество и экономика. 1993. № 7/8.
* Трокаревская Л. Е. Государственные предприятия и финансовая политика в период проведения реформы // Финансы. 1993. № 6.
* Устинов В. Предотвращение массовых банкротств. Рынок активов промышленных предприятий // Экономика и жизнь . 1995. № 1.
* Философов Л. О системе критериев для определения банкротства // Экономика и жизнь. 1995. № 13.
* Финансовые проблемы государственных предприятий // Общество и экономика. 1993. № 5.
* Фирма как экономический агент // Учебник по основам экономической теории. М. 1994. С. 133 — 164.

1. См. источник 1. [↑](#footnote-ref-1)
2. См. источник 3. [↑](#footnote-ref-2)
3. См. источник 4. [↑](#footnote-ref-3)
4. См. источник 3. [↑](#footnote-ref-4)
5. См. источник 5. [↑](#footnote-ref-5)
6. См. источник 5. [↑](#footnote-ref-6)
7. Там же. [↑](#footnote-ref-7)