

ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ПРОИЗВОДСТВА: ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД

В статье анализируются проблемы инновационного роста, трудности планирования и реализации инновационных решений в производстве. Рассматриваются факторы совершенствования современного управления, предлагаются пути улучшения информационной базы инновационного процесса на уровне расходов и доходов предприятия.

Вводные замечания. Исследование российской экономики на уровне отдельных предприятий, анализ причин их масштабной убыточности приводят к выводу о необходимости их финансового оздоровления, реструктуризации [1]. Официально рекомендуемые в настоящее время пути реструктуризации российских коммерческих организаций соответствуют условиям развитого рынка. Предполагается, что предприятие становится банкротом в результате ошибки собственного выбора: позиции в конкурентной борьбе, каналов финансирования, способов вложения средств. Между тем отечественные предприятия убыточны по ряду системных, макроэкономических причин. Поэтому рекомендуемые локальные приемы финансового оздоровления отдельного предприятия либо не дают положительного эффекта, либо вызывают негативные долгосрочные последствия, в частности, ликвидацию наиболее высокотехнологичных, наукоемких производств, утрату стимулов к повышению эффективности деятельности.

Наукоемкие производства, как правило, несут повышенную нагрузку постоянных расходов (на исследования и разработки, подготовительный этап и т. д.), поэтому снижение объемов выпуска наиболее заметно отражается на их прибыльности. На такое свойство наукоемких производств, как более высокая зависимость от транзакционных расходов обратил внимание А.А. Блохин [2, с. 25]: при отказе от «государственного посредничества» повышается общий уровень транзакционных расходов, что отрицательно сказывается на наукоемких производствах. На влияние другого фактора высокого спада наукоемких производств обращает внимание В.Н. Борисов [3, с. 21] – подавляющая их часть связана с машиностроением, на которое в свою очередь воздействует сокращение конечного спроса.

Реализованные механизмы привлечения средств на развитие и реструктуризацию вынуждают отдавать приоритет наращиванию объемов ресурсов, а не повышению эффективности их использования. Если предприятие рассчитывает покрывать задолженность преимущественно доходами от продажи продукции, услуг, то его интересует прибыльность потока средств предприятия. Если накопившаяся задолженность покрывается преимущественно новой задолженностью, интересы предприятия переключаются на объемные показатели, безотносительно к эффективности использования средств. Отечественные предприятия предпочитают риску удлинение сроков оборота запасов, дебиторской задолженности, ложное увеличение капитала, т.е. формальный залог под новые займы. Последнее часто отмечалось на стадии акционирования и приватизации предприятий, пытавшихся найти любой способ преувеличить свои капиталы.

Положительная макроэкономическая динамика последних лет внесла известную определенность в систему приоритетов государственного регулирования экономики: специалисты полагают, что теперь необходимо добиться переключения валовых сбережений с внешних инвестиций на внутренние. Между тем финансовые результаты работы предприятий – один из источников вероятных инвестиций и зна

чимый ориентир для инвесторов – в целом не показывают улучшения. По материалам Госкомстата РФ, за период с января по ноябрь 2001 г. 54,6 тыс. организаций России получили прибыль в размере 1166,2 млрд. руб., 31,2 тыс. имели убыток на сумму 135,5 млрд. руб. С одной стороны, в январе-ноябре 2001 г. доля убыточных организаций по сравнению с январем-ноябрем 2000 г. сократилась на 2,6 проц. п. и составила 36,4%. С другой – сальдированный финансовый результат работы организаций (прибыль минус убытки) за январь-ноябрь 2001 г. снизился в действующих ценах относительно аналогичного периода 2000 г. с 1110,4 млрд. руб. (39,5 млрд. долл.) до 1030,7 млрд. руб. (35,4 млрд. долл.) [4].

Полагаем, что торможение процесса инвестирования отечественной экономики является в первую очередь пролонгированным следствием некорректного проведения приватизации, не позволяющего до сих пор обеспечить гарантии собственности и вынуждающего собственников и менеджеров «уводить» доходы подальше от российских приватизированных структур. Принятие долгосрочных инвестиционных решений сдерживается также отсутствием обоснованных сценариев развития отраслей и экономики России в целом.

Тем не менее все факторы торможения внутренних инвестиций (в первую очередь прямых) требуют *фундаментального рассмотрения*, которое целесообразно начать с анализа механизмов формирования доходов и расходов производства. Такое направление размышлений, в частности, актуализируют последние события, произошедшие с американской компанией Enron, менеджеры которой в собственных интересах завышали результаты своей деятельности. Подобное оказывается вполне возможно и в российских условиях. Так, аудиторское заключение о бухгалтерской отчетности РАО «ЕЭС России» отмечает завышение прибыли по ряду причин [5], отчет Счетной Палаты по поводу акционирования и приватизации Таганрогского металлургического комбината отметил завышение капитала и т.д. [6].

Информационная прозрачность предприятия: теория и практика. Сложившееся понятие доходов и расходов организации основано на интуитивных представлениях, формализованных гражданским правом и стандартами учета. Например, полагают, что рынок разделяет организации таким образом, что доходы каждой из них являются функцией, главным образом, ее решений, ее усилий, при этом вероятная внешняя зависимость организации может быть легко идентифицирована и рационально оценена. На эту предпосылку, справедливую лишь для частной модели стабильной экономики, опирается декларируемая гражданским правом экономическая и правовая ответственность каждой организации за свою деятельность, свой бизнес.

Предполагается также, что бухгалтерский и управленческий учет позволяет определить финансовые результаты как функционирования предприятия в целом, так и продажи отдельных видов продукции, товаров, услуг. Это ошибочное предположение – результат перенесения учетных возможностей чрезвычайно специализированного мелкого ремесленного производства с позаказным учетом расходов и доходов на современную промышленную систему со значительными перекрестными влияниями, косвенными и накладными расходами; результат перенесения интуитивно воспринимаемых обстоятельств высококонкурентного (совершенного) рынка на реальную систему с управляемыми расходными и доходными потоками.

Теоретически совершенный рынок предполагает полную информированность его участников с тем, чтобы перелив капиталов осуществлялся в соответствии с эффективностью тех или иных видов деятельности. Для этого они должны иметь информацию о фактических расходах производства и ценах конкретных видов продукции. На практике же первичные материалы бухгалтерского учета объявлены

коммерческой тайной так, что конкуренты лишаются возможности оценить реальную эффективность того или иного вида деятельности [7, ст. 4].

Если быть точным, то полного перечня сведений, составляющих коммерческую тайну, не существует. Но определен перечень сведений, которые не могут составлять коммерческой тайны предприятий [8]. Договоры между участниками рынка к последним не относятся, т. е. также могут составлять коммерческую тайну. Более того, Гражданский кодекс требует: от коммерческого представителя – сохранять в тайне ставшие ему известными сведения о торговых сделках [9, ст. 184, п. 3]; от участников договоров на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ – обеспечения конфиденциальности сведений, составляющих предмет договоров [10, ст. 771].

Права самих собственников (в том числе и государства) на мониторинг тех или иных показателей функционирования объектов собственности установлены недостаточно четко. Например, согласно Гражданскому кодексу, собственник («участник хозяйственного товарищества или общества») имеет право знакомиться с бухгалтерскими книгами (первичными бухгалтерскими документами) в порядке, определенном учредительными документами [9, ст. 67]. В соответствии с Законом об акционерных обществах к первичным бухгалтерским документам могут быть допущены только акционеры, имеющие не менее 25% акций [11, ст. 91, п. 1].

Законом о бухгалтерском учете установлено, что все организации, кроме бюджетных, представляют в соответствии с учредительными документами годовую бухгалтерскую отчетность учредителям, участникам организации или собственникам ее имущества, а также территориальным органам государственной статистики. Государственные и муниципальные унитарные предприятия представляют бухгалтерскую отчетность органам, уполномоченным управлять государственным имуществом. Однако далее в этом законе указывается, что министерства и другие органы исполнительной власти РФ составляют сводную годовую бухгалтерскую отчетность по унитарным предприятиям, а так называемые, органы, уполномоченные управлять государственным имуществом, уже не упоминаются. Закон о бухгалтерском учете использует термин «бюджетные организации», которые должны представлять отчетность в «вышестоящие органы», между тем Гражданский кодекс такого термина не содержит.

Закон о бухгалтерском учете требует прозрачности отчетности лишь для части организаций (акционерных обществ открытого типа, банков, биржи и др.) [7, ст. 16]. Согласно Положению по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, годовой бухгалтерской отчетностью организации могут пользоваться все, кто в ней заинтересован [12, ст. 89].

В рекомендациях о порядке публикации бухгалтерской отчетности открытыми акционерными обществами прозрачность финансовой отчетности сведена только к двум формам (1 и 2) в сокращенном виде и заключению аудитора [13, п. 2.2] Практики могут указать массу других несоответствий в различных нормативных документах, затрудняющих информационные потоки и в конечном счете препятствующих движению инвестиционных ресурсов.

Перечисленные и другие недостатки учета – не всегда результат произвольных, несбалансированных решений, они порождены вынужденным компромиссом между стабильностью и изменением, т. е. неизбежная дискретность измерений накладывается на процесс непрерывных изменений.

С усилением «игровой» составляющей рынка требование прозрачности учета становится еще более проблематичным. Ведь и «игру» можно вести на разных полях – продуктивной работы или имитации. Усиление интеллектуальной составляющей производства, другие действующие факторы повышают требования к аналитичности управления. Если же общественные и частные структуры не владеют

необходимым аналитическим инструментарием и, тем более, самой информацией о существовании процессов на предприятиях, они перестают отличать продуктивную работу от имитации. Указанное неразличение стимулирует сдвиг к имитации.

Итак, несогласованные официальные установки в области коммерческой тайны, не приспособленные к инновационным изменениям учет и отчетность предприятий усиливают объективные причины, по которым бухгалтерский учет доходов и расходов теряет прозрачность.

Выполненный авторами анализ приводит к убеждению, что необходимо на основе единого нормативного документа (например, Закона об информационном обеспечении органов федеральной власти, органов субъектов Федерации, местных органов, других государственных структур) *четко определить информационные потоки в стране, гарантировать доступность информации заинтересованным пользователям, в частности научным и образовательным организациям. Обязательна кодификация терминологии, используемой в нормативных документах, особенно относящейся к финансам.* Однако, на наш взгляд, вряд ли было бы правомерно требование немедленного запрета всякой коммерческой тайны. Дело в том, что «совершенная» информированность также уничтожает реальную конкуренцию, как и отсутствие информации. Эта проблема, которая сегодня, очевидно, снижает уровень аналитической работы, тормозит привлечение инвестиций.

Комбинаторная экономика: расходы приобретают качества доходов. Определение доходов и расходов организации в российских стандартах бухгалтерского учета, как и в международных, связано с понятием капитала организации (точнее, собственного капитала или чистых активов): доходы увеличивают ее капитал, расходы – уменьшают. Динамика капитала организации – предмет особого интереса собственников и потенциальных инвесторов. Именно поэтому капитал данной организации – ключевой момент в определении доходов и расходов.

Важнейший принцип учета доходов и расходов – принцип их соответствия друг другу. Согласно этому принципу расчет финансового результата работы предприятия требует сопоставления доходов только с теми текущими расходами, которые обеспечили получение выявленного дохода, и наоборот, только те текущие расходы могут быть учтены в отчете о прибылях и убытках, которые повлекли получение дохода. Для соблюдения этого принципа в динамичной экономической системе с временными разрывами в реализации сделок, преобладанием различных форм встречной торговли учет доходов и расходов строится по принципу «начисления», и стандарты учета вводят важное условие: предприятие действует при наличии некоего предсказуемого, возможно планируемого, будущего. В связи с этим в регистрах бухгалтерского учета появляется возможность, наряду с реализованными поступлениями и платежами, учитывать и те доходы и расходы, по поводу которых есть только уверенность в реальных поступлениях и платежах.

Заметим, что идея планомерности, предсказуемости экономического будущего естественно рождается из процедуры учета, познания настоящего. Добавим к этому, что так называемый достоверный учет обеспечивается реализацией ряда других принципов, в том числе длительного существования предприятия. В этом случае опять-таки настоящее и будущее предприятия приобретают одновременно реальность. Далее найдем и другой, более важный для нас, узел связи настоящего и будущего предприятия.

Кстати, названный подход, помогающий в упорядочении разорванных во времени и пространстве сделок, становится одновременно и инструментом обмана: распространение уверенности на сомнительные будущие поступления или неуверенности на неизбежные расходы – один из типичных приемов преувеличения или преуменьшения результатов деятельности компаний, практикующих современные формы учета.

Продолжим анализ самых общих представлений о доходах и расходах. Ожидаемые доходы выступают естественным ограничителем расходов и одновременно их источником. Фактически полученные доходы обеспечивают продолжение деятельности. Однако выполняют ли сегодняшние доходы традиционную роль указателей движения? Не приобрели ли расходы опасную самостоятельность и, вообще, качества доходов?

Неудивительно, что в условиях плановой экономики ожидаемые доходы и сам факт оплаты, вообще, не являются ведущим условием поставки продукции. В этом случае мы сталкиваемся с явно пониженным приоритетом дохода при принятии управленческих решений на всех уровнях. Но примечательно, что и в условиях денежной экономики в учете пришлось отказаться от привязки момента продажи и момента покупки к моменту оплаты (известное допущение временной определенности фактов хозяйственной деятельности, диктующее применение принципа «начисления»). В последнем случае задача выявления точного финансового результата работы предприятия или отдельного производства получила приоритет перед задачей точного фиксирования реального потока ресурсов. Однако нельзя ли совместить два указанных подхода?

План счетов бухгалтерского учета в известной мере пытается это сделать. Но по ряду причин современное производство подвержено повышенной изменчивости:

- рост технологического разнообразия производства увеличивает количество и фактических, и потенциальных внешних связей предприятий. При усилении взаимозависимости отдельных производств, отраслей и сфер деятельности доходные и расходные потоки (суммы отдельных составляющих) неизбежно приобретают дополнительную колеблемость (известный закон сложения дисперсий);

- усиление изменчивости является также следствием интеллектуализации производства, поддерживающей непрерывный поток усовершенствований.

Следствиями повышенной изменчивости являются значительный отрыв ожидаемых результатов от фактических (невыполнение договоров), резкие колебания курса валюты (выше возможностей резервирования), а также других экономических параметров, снижающих управляемость предприятий.

Добавим, что управляемость предприятия снижается и в связи с тем, что согласование правовых границ отдельных предприятий и производственных систем с их оптимальными экономическими границами (с точки зрения оптимизации контрактационных расходов, повышения устойчивости к изменениям внешней среды) в российских условиях затруднено: скорость действия правовых механизмов (в частности, регулирующих процедуры банкротства, реорганизации предприятий и т.п.) не соответствует экономическим требованиям периода модернизации. В результате предприятия несут нагрузку повышенной внешней зависимости, и значит, повышенной изменчивости. Централизованная система принятия решений в этом случае выигрывает относительно децентрализованной, либеральной. Далее рассмотрим дополнительные факторы изменчивости (неустойчивости) российской экономической системы, а также один из современных путей преодоления несогласованности правовой и экономической конфигураций производственных систем.

Повышенная непрогнозируемая изменчивость экономических параметров предприятия не позволяет дать устойчивое определение эффективности работы предприятия и, например, построить рациональную систему налогообложения, вести сравнительный анализ – уничтожается практический смысл фиксирования результата на определенную дату. Но и реальные финансовые потоки не поддаются точному анализу по принятой бухгалтерской отчетности. Финансовый результат предприятия выявляется при сопоставлении расходов и доходов за некоторый отчетный период (квартал, год). Несбалансированности внутри периода затушевы

ваются, итоговая оценка эффективности становится ошибочной. Между тем последствия несбалансированностей обязательно проявятся: например, если расходы значительно отставали от доходов и предприятие было вынуждено взять повышенные объемы кредитов, то в следующем периоде даст о себе знать нагрузка на предприятие в виде повышенных процентов, и себестоимость продаж уменьшится. Для уточнения оценки эффективности можно сжимать отчетный период до одного дня (часа, минуты), и в этом случае расходы и доходы предстанут уже как те или иные величины взаимных задолженностей (отчет о прибылях и убытках превратится в баланс собственного капитала и обязательств). Однако при сохранении несбалансированностей реальных потоков этот одномоментный баланс задолженностей будет испытывать постоянные колебания, потеряет необходимую устойчивость и в конечном счете точность. Следовательно, при наличии реальных несбалансированностей в потоках ресурсов предприятия теряется возможность добиться необходимой точности в оценке как эффективности, так и задолженности. Выходом в том и другом случае является полный учет потока ресурсов, т. е. либо отчет о прибылях и убытках дополняется недостающими поступлениями и выплатами, либо показывается непрерывная динамика статей баланса за период, выявляющий те же потоки предприятия.

К аналогичному выводу несколько иным путем пришли и специалисты аудиторской фирмы «ЦБА»: «чем точнее оценивается стоимость, тем менее точным оказывается финансовый результат или чем точнее исчисляется последнее, тем менее точной оказывается оценка стоимости активов» [14, с. 19].

Бухгалтерская отчетность также пытается совместить учет эффективности отдельных производств (по прямым материальным затратам и затратам на оплату прямого труда производственных работников) и предприятия в целом. Однако расчет себестоимости (по прямым затратам) проданной продукции уже в случае неравномерного нарастания затрат является условной и малоинформативной процедурой (имеющей выраженный фискальный характер). В инновационном же процессе, в котором та или иная поступающая на рынок модель испытывает постоянное совершенствование, идет постоянное смешение информации от разных стадий воспроизводства, расчеты так называемой себестоимости продаж по известным условным методам, вообще, теряют необходимую достоверность.

Какова классическая схема смены поколений изделий? Предприятие производит и продает изделие 1 и из чистой прибыли финансирует подготовку производства изделия 2. По прошествии времени изделие 1 заменяется на рынке изделием 2. Текущие и капитальные вложения физически разделены. Согласно сегодняшней схеме предприятие производит и продает изделие 1, из чистой прибыли финансирует подготовку производства изделий 2, 3 и 4. Но кроме этого, на основе данных об эксплуатации изделия 1, а также новых данных, полученных от разработчиков изделий 2, 3 и 4, оно проводит постоянное обновление изделия 1 у его пользователей. В этом случае получается, что текущее производство изделия 1 постоянно привлекает новые результаты, уже оплаченные из чистой прибыли производства изделия 1 и, таким образом, капитальные вложения в изделия 2, 3 и 4 являются одновременно и текущими расходами производства изделия 1 с постоянным изменением версий. Кстати, такова и макроэкономическая ситуация: текущие расходы строительных компаний являются капитальными для заказчиков строительных работ. Но единая структура, осуществляющая весь комплекс работ, не может дважды оплачивать одни и те же работы, то как текущие, то как капитальные.

Конечно, если текущие и перспективные работы совмещены в рамках одной организационно-правовой структуры, вынужденной конкурировать на высокотехнологичном рынке, существует возможность разобраться в информационных и мате

риальных потоках и определить действительные затраты на каждый день производства текущего изделия. Если процессы производства и разработки существенно разделены, а окружающий рынок не высокотехнологичен, то данные, необходимые для оценок, искажаются. Непроизводственные стадии финансируются обществом и отдельными предприятиями из остатков средств и, таким образом, принудительно недооцениваются. Кроме того, результаты некоторых непроизводственных стадий не имеют необходимого для участия в полноценной конкуренции товарного вида. Обратим внимание на то, что результаты непроизводственных стадий и в самых благоприятных условиях не могут полноценно участвовать в общей конкуренции, так как их использование имеет длительную перспективу, а рынок реально реагирует только на планируемое будущее. Например, каким образом мог бы быть совершен паушальный платеж за патенты на изобретение колеса, пороха, бумаги, предвосхищая тысячелетние последствия этих изобретений?

Какой выход можно предложить?

1. Необходимо инициировать изменения финансовой отчетности с тем, чтобы на каждый отчетный период иметь полную картину экономических (наряду с вещественными, информационными) потоков предприятия. Отчет о прибылях и убытках ограничивается элементами расходов и доходов, исходя из принципа временной определенности, отчет о движении денежных средств ограничивается движением по денежным счетам предприятия. Баланс агрегирован в такой мере, что оставляет неясными множество статей. С этой точки зрения наиболее информативным бухгалтерским документом является Главная книга, но и ее данные в ряде случаев должны расшифровываться. Конечно, публикация в качестве бухгалтерской отчетности Главной книги требует известного пересмотра установок об оптимальной степени закрытости (или, наоборот, прозрачности) финансовой отчетности предприятий в современных условиях. Но в этом случае необходимо взвесить требования достоверности отчетности для внешних пользователей (кстати, и внутренние пользователи нуждаются в большей ясности финансовых взаимосвязей своих предприятий) с претензиями предприятий на закрытость тех или иных сделок.

2. Учитывая, что каждое предприятие играет свою финансовую роль в производственной цепочке от сырья до готовой продукции (имеет свое распределение расходов и доходов), необходимо налаживать учет затрат по всему производственному циклу. Сбор информации по всему циклу и ее представление в виде финансового отчета, по-видимому, можно обеспечить посредством формирования интегрированных структур и наделяния отдельных предприятий статусом головных структур с соответствующими правами и обязанностями.

3. Более того, если стадии НИОКР, опытного производства становятся базовыми этапами в воспроизводстве, приобретающем инновационный характер, то им должны соответствовать и планирование поступления и расходов ресурсов, и бухгалтерские учетные процедуры. Логика сегодняшнего учета ведет от текущих расходов к инновационным (если останутся средства после текущих платежей). Логика инновационного процесса заставляет изменить приоритеты расходов предприятия.

Таким образом, учет достигает необходимой точности в условиях таких прогнозируемых изменений, когда поддерживается *стабильность отечественной валюты, существует высокая степень уверенности в выполнении договоров и достигнутая эффективность дает добротный материал для прогноза будущей эффективности*. Учет настоящего достоверен тогда, когда предприятие имеет возможность планировать свою деятельность и добиваться соответствия фактических данных плановым. Однако это не все. Далее покажем, что при определенных условиях даже за номинальной сбалансированностью потоков расходов и доходов

скрывается неявный разрыв, что также лишает учет номинальных результатов работы предприятия необходимой достоверности.

Экономическая ситуация может сложиться таким образом, что расходы и доходы изменят свой статус, т. е. расходы могут оказаться доходами и наоборот.

С общеэкономической точки зрения, расходы могут стать доходами при следующих условиях:

- деньги перестают быть универсальным средством платежа (например, готовые продукты обмениваются на сырье и продукты для работников: в этом случае покупка продуктов и есть покупка доходов – типично для условий разрухи, войны);

- доходы гарантированы и перечисляются по мере подтверждения расходов (например, на приобретение сырья или его затрат в производстве), причем расходы слабо контролируются (типично для государственного заказа и для крупной корпорации со слабым контролем);

- расходы предприятия так организованы, что немедленно превращаются в доходы менеджеров и собственников (типично для экономики с полным отсутствием контроля доходов и расходов).

При перечисленных условиях расходы приобретают свойства доходов. Более того, расходы могут стать прямыми доходами, если эти расходы являются целью управляющих или менеджеров превратить их в доходы тем или иным способом. Расходы – это есть доходы, если вести речь о двух предприятиях в руках одного собственника и расходы – это оплата каких-либо услуг, предоставленных собственником, возможно, через подставных лиц.

Говоря проще, можно ли так отдавать деньги, чтобы сразу их получать обратно? Можно, если отдавать деньги самому себе. И эта игровая ситуация становится реальной в экономике, в которой государственная или внутрифирменная регламентация либо монополистические тенденции нарушают эквивалентность сделок, возмездность договорных отношений.

Между тем регламентация в известной мере неизбежна и сопутствует процессам планирования и регулирования. Монополии в некоторых сферах экономики обусловлены рациональными соображениями. Компромисс должен достигаться на пути усиления аналитического характера управления экономикой. Здесь мы опять возвращаемся к проблемам информационной открытости, прозрачности экономической системы как материального основания аналитичности.

Таким образом, экономика с элементами планомерности и монополизма, а таковой является любая экономика, уже приводит к снижению приоритетов дохода над расходами, более того, в известной мере придает расходам качества дохода. А.А. Блохин остроумно отмечает, что «государственный монопольный посредник» даже не нуждается в фиксации дохода и найти эти неявные доходы можно только по расходам [2, с. 73].

Но экономика развивается дальше, и уже расходы на производство некоего продукта, вообще, отрываются от доходов от продажи этого продукта. Доходы и расходы каждого отдельного предприятия становятся результатом тех или иных системных комбинаций.

Наиболее широко системные комбинации удаются в посреднической деятельности: комиссионные, как правило, устанавливаются в процентах от объемов транзитных ресурсов, расходы же на транзит от объемов непосредственно не зависят. Появляется соблазн удлинять сверх необходимого посреднические цепочки.

Еще более продвинутый пример комбинаторной экономики – экономика средств массовой информации, т.е. симбиоз производства программ, расчета рейтингов, продажи программного времени рекламным компаниям. Такой симбиоз выглядит вполне продуктивно, пока повышение рейтинга не становится самоце

лю и технологии повышения рейтинга не уничтожают изначальный смысл существования средств массовой информации.

Предприятия становятся тонкими или грубыми инструментами извлечения ресурсов из денежных потоков любыми средствами и даже в ущерб основной деятельности. Доходы предприятия теряют связь с результатами его основной деятельности, более того, величина доходов зависит от расходов.

Можно ли аналитическим путем определить предприятие, которое изменило свою ориентацию по доходам и расходам? В простейших случаях, достаточно рассмотреть структуру доходов предприятия (вероятны значительные суммы в разделах прочих операционных и внереализационных доходов и расходов), динамику обязательств (вероятны ускоренный рост кредиторской задолженности, снижение чистых активов). Однако ситуация чаще всего сложнее. Предприятие со смещенной ориентацией по доходам и расходам с бухгалтерской точки зрения может быть прибыльным или убыточным, иметь просроченные долги или не иметь их. Это обусловлено его внутренним устройством: сохраняет ли предприятие основную деятельность или имитирует ее, сопротивляется ли естественному росту удельных расходов, или, наоборот, провоцирует их рост, имеет ли необходимый интеллектуальный, технологический, организационно-экономический потенциал для сопротивления росту удельных расходов?

В известной мере, комбинационными свойствами обладает любая экономика, но в настоящее время *превышена рациональная мера комбинационности*. Экономика в целом приобретает преобладающие свойства посредничества. Удовлетворение потребности населения в конечной продукции, работах и услугах ложится на внешние рынки. История показывает, что в крайних случаях выходом является *установление государственной монополии внешней торговли и принудительный переход к автаркии*. Совмещение либеральной экономической политики с развитием национального производства остается для России нерешенной проблемой.

Доходы и расходы: факторы системной убыточности. Инновационные риски. Итак, доходы теряют первоначальный приоритет в регулируемом хозяйстве, понижая уровень конкурентности. Но, кажется, что с переходом на макроэкономическую точку зрения можно забыть об известном перераспределении средств между отдельными предприятиями. В замкнутой экономической системе фактические потоки затрат, по определению, должны быть адекватны потоку доходов, что позволяет обоснованно оценивать потоки ресурсов на различных стадиях воспроизводства. *Но это номинальное равенство*. Рубль расходов не покрывается таким же рублем доходов, причем в этом случае не происходит компенсации потерь одних предприятий доходами других.

Проблема возникновения прибыли предприятий не нова. Не странно ли, что на рубль текущих затрат предприятие получает рубль и дополнительно 8-10 коп. и более дохода (несмотря на естественную убыль, неиспользуемые отходы, вообще, убыточный в подавляющей части процесс производства). Ранние политэкономы искали причину в особых, сверхпроизводительных отраслях деятельности: сельском хозяйстве, промышленности. К. Маркс объяснял это явление особым свойством работника: он производит больше стоимости, чем ему самому требуется для воспроизводства. Сторонники теории предельной производительности и предельной полезности находили источники прибавочной стоимости и в неучтенной сверхпроизводительности работников до подключения последнего работника, и в сверхполезности благ, предшествующих последнему благу. Современная макроэкономика, кажется, сняла вопрос, сопоставив валовой продукт на стадии производства

и на этапах распределения и потребления. Но он возникает опять и опять при попытках понять факторы развития одних экономик и деградации других*.

Доходы и расходы балансируются в планах предприятия. Далее, в процессе реализации плана фактические расходы финансируются уже за счет полученных средств (доходов от продажи ранее выпущенной и реализованной готовой продукции, инвестиций акционеров, кредитов банков, коммерческих кредитов). При этом доходы от продажи и средства акционеров должны быть такими, чтобы обеспечить в конечном счете расходы производственные, а также на обслуживание и возврат взятых кредитов. Таким образом, фактические расходы (часть текущих и капитальные) финансируются из полученных и планируемых доходов от продажи готовой продукции.

Между фактическими расходами и плановыми доходами лежит цепочка в той или иной мере рискованных операций. Предприятие в ожидании планируемого рубля дохода должно держать часть активов в резерве (страховые запасы сырья, денег, мощностей). Причем страховые риски в данном случае следует понимать широко. Наряду с традиционно рассматриваемыми рисками неплатежей, валютными и процентными, для покрытия которых создаются разного рода резервы, необходимо учитывать и *риски вероятных инновационных изменений вовне*, например, риск морального износа мощностей.

Поддержание постоянной готовности к нововведениям, поиск, даже создание собственных нововведений требуют постоянных специальных усилий – содержания специальных структур, непрерывной переподготовки персонала и, главное, высокого уровня аналитической работы в различных направлениях. Итак, предприятие стоит перед неизбежными инновационными рисками. Но разве эти риски не покрываются амортизационными отчислениями, в ряде случаев ускоренными? Оказывается, нет. Дело в том, что инновационные риски принципиально иные. Если система в целом заботится о стабильности валютных курсов и цен, выполнении договоров, так чтобы возможные колебания вписывались в разумные пределы, то инновационные изменения поощряются и даже иницируются.

Из принятых документов, касающихся вопросов амортизации, неясно, погашается ли износ (физический и моральный) основных средств с тем, чтобы на накопленную сумму с течением времени приобрести новые основные средства или просто погашаются прошлые расходы на основные средства без последующих накоплений для замены износа. В стабильно развивающейся экономике эти подходы дают близкие результаты, в инновационных же системах одного лишь перенесения прошлых расходов недостаточно. Известно, что советские предприятия сопротивлялись нововведениям, которые не давали быстрого эффекта, несмотря на наличие в бухгалтерском учете специального счета, фиксирующего накопление и расход амортизационных отчислений.

Естественно, что фактически затраченный рубль не может быть покрыт еще планируемым (ожидаемым) рублем дохода. Но рубль дохода можно гарантированно получить, если понести рубль расхода и держать, например, еще рубль резерва в различных формах. Ситуация в 1992 г. ясно показала, что происходит с производством, если резервы мгновенно обесцениваются. Предприятия могут оставаться прибыльными или убыточными с бухгалтерской точки зрения, но и те, и другие, теряя возможность привлекать ресурсы, впадают в хаотическое состояние.

Не является достаточным условием балансирования расходов и доходов оплата этих резервов средствами акционеров в момент создания предприятия. Экономика

* Исследование убытка можно считать повторением исследований прибыли, убыток – фундаментальное свойство потоков определенной структуры, признак деградации системы, иницирующей убыточные потоки.

реагирует на изменение реальной цены резервов (рынок, по крайней мере, периодически прибегает к фундаментальному анализу предприятий), и поэтому необходима их постоянная подпитка новыми ресурсами.

У брокеров и специалистов, действующих на рынке ценных бумаг, эта проблема проявляется как выбор между техническим и фундаментальным анализом рынка ценных бумаг. Исследования показали, что при всплеске спекулятивных тенденций, фундаментальный анализ теряет информативность. Однако за спекулятивным бумом, переоценкой корпоративных бумаг выше уровня, диктуемого реальной ценой предприятий, следует срыв, начинают формироваться новые условия для последовательного подъема, и тогда снова вступает в силу фундаментальный анализ [15, с. 16-24].

Современный бухгалтерский учет имеет инструменты для отражения изменений в цене активов – механизмы переоценки различных статей активов. Однако они приспособлены для стабильно развивающейся или, по крайней мере, прогнозируемой экономической системы. Одна часть активов (ценные бумаги, запасы) переоценивается в соответствии с реально складывающимися рыночными ценами, причем результаты переоценки отражаются на финансовых результатах предприятия, другая (основные средства) переоценивается в соответствии со стандартами оценки, но финансовые результаты непосредственно этой переоценкой не затрагиваются, меняется величина капитала. Строго говоря, меняются результаты финансовой деятельности предприятия (капитал) без изменений номинальной прибыли (убытка). Если колебания рассчитанных так или иначе цен основных средств значительны, то величина финансовых результатов согласно отчету о прибылях и убытках предприятия становится далекой от реальности. Кроме того, если ожидания прибыли слишком ненадежны, резко меняются, то стандартные приемы оценки активов, вообще, не срабатывают, и сами изменения капитала в результате переоценки основных средств становятся сомнительными.

К системной убыточности, вызванной структурной несбалансированностью потоков ресурсов, добавляется системная неустойчивость, факторами которой являются:

- чрезмерная дискретность заказов организаций как результат отсутствия длительных, устойчивых хозяйственных связей. Последние складываются медленно, и именно они создают материальную основу для правильного корпоративного прогнозирования и планирования. Длительные хозяйственные связи усиливают устойчивость предприятий совместно с накопленными инновационными заделами организаций – звеньев сложившейся цепочки связей;

- дискретность инфляционных всплесков при неодинаковой скорости реагирования на инфляцию различных организаций. Вообще, реакция предприятия на инфляцию может быть двух родов: раскручивание инфляции (характерно для монополистов) и приспособление к инфляции (снижение себестоимости и других затрат путем прямой экономии, изменения номенклатуры и т. д.). Предприятие, обладающее значительными инженерно-техническими заделами, способно быстро переориентировать номенклатуру своей продукции и более устойчиво к потере заказов при прочих равных условиях;

- дискретность инфляционных всплесков при индивидуальном характере затрат отдельных организаций (актуально для организаций сложного машиностроения). Она превращает волновое, широкое движение инфляции в узкое, воздействующее выборочно, на отдельные организации и отдельные технологии. Продукция предприятий, испытавших выборочное воздействие инфляции, резко дорожает, достигая предела цены, за которой она становится невыгодной для покупателя. Однако переход к другой модели также дискретен и невозможен без предварительных многолетних капитальных вложений и затрат будущих периодов;

– неустойчивость, усиливающаяся при условии неточно рассчитанных попыток вернуться к прибыльности, ориентируясь на старые, дореформенные показатели доходности тех или иных уровней объема деятельности. Возврат доходов на прежний средний уровень сопровождается в России сохранением сложившейся при спаде резкой дифференциации. При реализации случайного характера распределения доходов повышение их среднего уровня должно было вести к снижению дифференциации (свойство распределения Парето). Если этого не происходит, можно говорить об отсутствии случайности в российском механизме формирования доходов элиты общества. Либеральная идеология элиты здесь входит в противоречие с реальными способами финансирования ее жизни. В связи с этим возврат совокупного и среднего спроса к прежним величинам показывает некоторые существенные особенности. Например, ввиду повышенной нормы накопления у богатых классов, текущий спрос растет замедленно;

– особые факторы неустойчивости, сопутствующие организациям-монополистам. Как известно, предел роста производства предприятий-монополистов – точка эластичности спроса, равная 1. При ориентации на совокупные и средние величины можно допустить ошибку в оценке спроса на конкретный продукт, товар и превысить обозначенную границу. В другом случае может произойти падение спроса ниже физической потребности, и организации-монополисты будут вынуждены превышать значение эластичности, равной 1 (подача электричества, тепла и т. п.). Заметим, что реформирование организаций-монополистов представляется наиболее опасной процедурой, так как их долги и дефициты имеют значительные размеры и особые скорости накапливания;

– особые факторы неустойчивости организации, возможно, связанные с увеличением числа ресурсных ограничений в излишне децентрализованной экономике, так что малейшие колебания цен готовой продукции или ресурсов могут существенно менять оптимальную номенклатуру организации;

– конъюнктурные колебания спроса на отечественные сырье и промежуточную продукцию на мировых рынках. Для России, чей бюджет сегодня зависит от валютных поступлений, такие колебания ведут к изменению не только курса рубля, но и затрат тех предприятий, которые работают на зарубежном сырье, и связанных с ними предприятий.

Вернемся к микроэкономическому анализу доходов и расходов. Согласно экономической теории, источники прибыли предприятия – вознаграждение отложенного потребления, риска, организационных усилий предпринимателя, результат тех или иных несовершенств рынка, монопольный сверхдоход. Бухгалтерская прибыль – это разница между текущими расходами и доходами, и именно она рассматривается в качестве источника инвестиционных расходов.

Между тем требование закона о бухгалтерском учете соответствует известным международным стандартам учета: «в бухгалтерском учете организаций текущие затраты на производство продукции и капитальные вложения учитываются раздельно». Строго говоря, это невыполнимо для современного производства с непосредственным включением творческих процессов, например, для наукоемких, интеллектуализированных производств с практически непрерывным циклом обновления моделей. Причин этого несколько.

Во-первых, текущие и капитальные затраты взаимозависимы. Естественно, что чем выше обычные текущие расходы при известных ценах готовой продукции, тем меньше возможностей для осуществления капитальных вложений. Чем меньше капитальные вложения, тем вероятнее последующее повышение текущих расходов, компенсирующих физический и моральный износ основных средств. Кроме того, снижение капитальных вложений уменьшает сегодняшнюю оценку активов и как

следствие инвестиционную привлекательность предприятия. Последнее ведет к удорожанию кредитов и увеличению себестоимости продукции.

Во-вторых, текущие и капитальные расходы смешиваются. Повышенная изменчивость транзакционной составляющей наукоемкого производства диктует переменные требования к оптимальным запасам и другим элементам оборотных и внеоборотных активов и заставляет осуществлять параллельно текущие и инвестиционные расходы, причем их разделение аналитически затруднено.

В-третьих, гибкие технологии являются частичной заменой традиционных инвестиций в увеличение масштабов деятельности, таким образом, текущие расходы, вообще, приобретают качества инвестиционных.

С точки зрения инновационного подхода инвестиции (инновационные расходы) включены в общий поток расходов предприятия. Это расходы на поддержание цены активов (на исследования, разработки, повышение квалификации персонала и т. д.). Источником инновационных расходов является порождаемая ими инновационная часть дохода.

Каким образом инновационный подход к формированию потоков предприятия может быть реализован практически? Прежде всего, как могут быть сформированы инвестиционные потоки предприятий, большинство из которых не имеет возможности оплатить обычные текущие расходы и лишено малейшей инвестиционной привлекательности? И далее, кто может запретить производить продукцию тем предприятиям, которые окупают только текущие расходы, но не имеют достаточных средств для инвестиций?

Применяются различные способы формирования инвестиционных планов в отрыве от потребностей финансово несостоятельных предприятий: реструктуризация предприятий; создание финансово-промышленных групп, венчурных фондов, консорциумов, реализующих отдельные программы. Однако все это – затратно и бюрократизированные способы подготовки стартовых условий. Те же венчурные фонды или консорциумы на практике – те или иные хозяйственные общества, подчиняющиеся правилам, установленным для них Гражданским кодексом и соответствующими законами.

Необходима *экспресс-система организационно-правового формирования или виртуальной сети предприятий под принятые инвестиционные решения*. Виртуальной, потому что их регистрация, возможно, будет осуществляться в информационной сети по аналогии с регистрацией доменов. Кстати, виртуализация правового пространства – это один из реальных путей быстрой подгонки правовой конфигурации производственной системы к экономической. Идея формирования виртуальных предприятий является последней организационной находкой после концепций тотального управления качеством и реинжиниринга бизнес-процессов [16]. Придать виртуальным предприятиям *легальный статус*, достаточный для их развития, особенно в сфере НИОКР – своевременная и актуальная проблема.

Инвестиционные программы должны получить статус, приравнивающий их к нематериальным активам. Эти программы будут составлять нематериальные активы таких предприятий и только под залог этих специфических нематериальных активов будут привлекаться средства. Инвесторы, разумеется, будут вправе проводить экспертизу таких программ, чтобы уменьшить риски.

С бухгалтерской точки зрения предприятие якобы должно оплатить текущие расходы и из чистой прибыли, принадлежащей предприятию (если таковая останется), осуществлять капитальные вложения. Очевидно, что крупные предприятия, отказавшиеся от принятия инновационного характера развития, не смогут удержаться на рынках высококачественной продукции. Но этого мало. Почему предприятия принудительно оплачивают дорожные расходы, социальные расходы, но не оплачивают целевым поряд

ком расходы на науку, высшее образование (впрочем, некоторое время существовал сбор на нужды образовательных учреждений, относимый на финансовые результаты предприятий, ранее внутри отраслей практиковались отчисления на финансирование НИОКР)? Почему предприятия вынуждены (до отключения) оплачивать поступления электричества, тепла и могут не оплачивать нужды науки, образования?

Дело в том, что, например, требования поставщиков электроэнергии консолидируются в известных структурах, в расходах же на науку и образование большинство предприятий участвуют косвенно. Необходимо найти место соответствующим фондам, консолидирующим аналогичные требования непроизводственных видов деятельности в сложившейся децентрализованной системе. Если довести эти размышления до логического конца и предположить, что все налоговые платежи становятся целевыми расходами в соответствующие фонды, то необходимо продумать и механизмы образования соответствующих фондов и гибкого формирования государственного бюджета в целом.

Планы предприятий станут содержать весь необходимый объем расходов производства, так что недостаток средств на инновации будет немедленно выявляться как убыточность текущего производства.

Реализованные сегодня правила бухгалтерского учета (в том числе и, так называемые международные стандарты учета) и, более того, принципы формирования государственного бюджета соответствуют варианту экстенсивного роста экономики и не приспособлены к описанию инновационных систем. Последние нуждаются в специфическом организационном и информационном обеспечении, в том числе учете и отчетности.

Собственники и менеджеры должны знать весь спектр взаимодействия между различными стадиями инновационного процесса и возможности привлечения ресурсов на каждой из стадий (продажа патентов и лицензий, моделей, опытной и готовой продукции, оказание послепродажных услуг, привлечение кредитов под идеи, под проекты, под запасы). Учетные формы инновационного процесса должны содержать наряду с отчетными данными плановые цифры (сегодняшние формы учета требуют наличия только данных текущей и прошлых отчетных дат).

Таким образом, отказ от преимущественного учета результатов (доходов и себестоимости) одной из стадий инновационного процесса – производства – и переход к анализу потока, анализу производственного цикла в целом будет означать отход от устаревшей логики экстенсивного роста. Предприятие станет планировать полный набор расходов, а головные структуры отчитываться о всех расходах и доходах по циклу в целом.

Может показаться, что отмечаемый сегодня параллелизм текущих и капитальных вложений и даже их смешивание – черты только новых технологических веений. Однако обратим внимание, что периодам промышленной революции и интенсивному росту капитализма сопутствовало преобладающее развитие классической экономической мысли. Сегодня больше вспоминают так называемую «невидимую руку» свободного рынка, в благотворное действие которой якобы верили классики. Но классические авторы рассматривали, во-первых, поведение *рационального* индивида, а во-вторых, предпочитали вести речь о *долгосрочных* результатах его действий.

Более того, согласно классической экономической школе макроэкономическое равновесие достигается либо прямым путем, когда решения о новых капитальных вложениях, дополнительных трудовых усилиях и дополнительном потребительском спросе принимают все участники рынка *параллельно*, либо косвенным путем, когда решения о сбережениях и капитальных вложениях обладают приоритетом перед текущими потребительскими расходами [17, с. 234-237].

Переход к кейнсианской концепции примата спроса в механизме достижения равновесия произошел только при достижении достаточных масштабов экономики, и, в частности, промышленного производства, когда появились значительные резервы мощностей и стимулирование спроса могло оптимизировать их использование. Другими словами, классический рациональный индивид был мастером долгосрочных прогнозов и долгосрочных решений и не хотел видеть текущих противоречивых последствий своих действий (на чем акцентируют внимание современные экономические школы).

Каковы причины такого стратегического аналитического подхода классического экономического человека? Не беремся судить о том, как может быть достигнуто макроэкономическое равновесие, тем более, что в реальности оно никогда не достигается. Но стратегический подход объективно необходим в динамической системе, которая не подчиняется известному принципу динамической оптимизации Беллмана, т.е. каждый отдельный участок оптимальной траектории роста не является оптимальным. К сожалению, именно при принятии инновационных решений принцип Беллмана не удается реализовать. Российская история это доказывает: индустриализация 30-х годов, приватизация 90-х годов – все они были нацелены на решение стратегических задач, но были разрушительными в краткосрочном плане. Сегодня также принято говорить о так называемых непопулярных мерах в начальной стадии любого преобразования. Таковы были и условия промышленной революции в Европе, когда ресурсы на развитие привлекались самым очевидным грабежом или колоний, или собственного населения. Классическая экономическая мысль лишь отразила это объективное положение.

Итак, с популярной (в том числе и бухгалтерской) точки зрения инвестиции – источник роста, с кейнсианских позиций инвестиции – еще и один из мультипликативных источников текущего совокупного спроса. Добавим, что инвестиции – элемент структурного балансирования расходов и доходов. Таким образом, балансирование доходов и расходов предполагает определенную структуру потока, в частности, обоснованное соотношение текущих расходов и капитальных вложений, вообще, потоков с различными сроками созревания. Разумно поступают в тех странах, где льготируют инвестиционные расходы по налогу на прибыль и, по-видимому, должна льготироваться вся инвестиционная сфера экономики. И эти меры обеспечивают баланс доходов и расходов с учетом риска изменений, в том числе инновационных.

Прибыльное предприятие в условиях системной убыточности (пример). Приведем пример формально удачного (прибыльного с бухгалтерской точки зрения) условного предприятия, осуществляющего широкомасштабное инвестирование в связанные области деятельности или в собственное развитие (проанализируем движение средств этого предприятия в 2000 г.). Последнее время предприятие все более тяготеет к механизмам, диктуемым законами комбинаторной экономики, с тем, чтобы однозначная оценка состояния дел на предприятии была бы затруднена и предприятие могло бы и в дальнейшем представлять интерес для инвесторов, готовых к повышенному риску.

Предваряя результаты анализа, отметим неплохие финансовые коэффициенты предприятия (популярный сегодня способ определения его финансового состояния – коэффициентный) и одновременно дефицитный поток ресурсов. На примере данного предприятия можно проследить судьбу других, пытающихся тем или иным способом достичь стабильности и эффективности, а также показать ограниченный характер традиционных аналитических подходов, связанных с установленной бухгалтерской отчетностью (табл. 1-3).

Бухгалтерский баланс ОАО «Механический завод» за 2000 г., тыс. руб.

| Показатель | Код строки | На начало года | На конец года | Прирост абс. | Прирост, % | В среднем |
|--|------------|----------------|---------------|--------------|------------|-----------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| АКТИВ | | | | | | |
| I. Внеоборотные активы | | | | | | |
| Нематериальные активы | 110 | 15000 | 13870 | -1130 | -7,53 | 14435,0 |
| в том числе: | | | | | | |
| патенты, лицензии, товарные знаки (знаки обслуживания), иные аналогичные с перечисленными права и активы | 111 | 15000 | 13870 | -1130 | -7,53 | 14435,0 |
| организационные расходы | 112 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,0 |
| деловая репутация фирмы | 113 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,0 |
| Основные средства | 120 | 144627 | 105975 | -38652 | -26,73 | 125301,0 |
| в том числе: | | | | | | |
| земельные участки и объекты природопользования | 121 | 30 | 30 | 0 | 0,00 | 30,0 |
| здания, машины, оборудование и другие основные средства | 122 | 144597 | 105945 | -38652 | -26,73 | 125271,0 |
| Незавершенное строительство | 130 | 63688 | 122886 | 59198 | 92,95 | 93287,0 |
| Доходные вложения в материальные ценности | 135 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,0 |
| в том числе: | | | | | | |
| имущество для передачи в лизинг | 136 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,0 |
| имущество, предоставляемое по договору проката | 137 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,0 |
| Долгосрочные финансовые вложения | 140 | 35386 | 15386 | -20000 | -56,52 | 25386,0 |
| в том числе: | | | | | | |
| инвестиции в дочерние общества | 141 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,0 |
| инвестиции в зависимые общества | 142 | 35386 | 15386 | -20000 | -56,52 | 25386,0 |
| инвестиции в другие организации | 143 | 0 | 0 | -20000 | -56,52 | 25386,0 |
| займы, предоставляемые организациям на срок более 12 мес. | 144 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,0 |
| прочие долгосрочные финансовые вложения | 145 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,0 |
| Прочие внеоборотные активы | 150 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,0 |
| Итого по разделу I | 190 | 258701 | 258117 | -584 | -0,23 | 258409,0 |
| II. Оборотные активы | | | | | | |
| Запасы | 210 | 27272 | 60735 | 33463 | 122,70 | 44003,5 |
| в том числе: | | | | | | |
| сырье, материалы и другие аналогичные ценности | 211 | 12626 | 25374 | 12748 | 100,97 | 19000,0 |
| животные на выращивании и откорме | 212 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,0 |
| затраты в незавершенное производство | 214 | 11453 | 23851 | 12398 | 108,25 | 17652,0 |
| готовая продукция и товары для перепродажи | 215 | 2112 | 4134 | 2022 | 95,74 | 3123,0 |
| товары отгруженные | 216 | 347 | 4197 | 3850 | 1109,51 | 2272,0 |
| расходы будущих периодов | 217 | 734 | 3179 | 2445 | 333,11 | 1956,5 |
| прочие запасы и затраты | 218 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,0 |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|---|-----|--------|--------|-------|--------|----------|
| Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям | 220 | 3321 | 5731 | 2410 | 72,57 | 4526,0 |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 мес. после отчетной даты) в том числе: | 230 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,0 |
| покупатели и заказчики | 231 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,0 |
| векселя к получению | 232 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,0 |
| задолженность дочерних и зависимых обществ | 233 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,0 |
| авансы выданные | 234 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,0 |
| прочие дебиторы | 235 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,0 |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 мес. после отчетной даты) в том числе: | 240 | 28107 | 30386 | 2279 | 8,11 | 29246,5 |
| покупатели и заказчики | 241 | 18923 | 19952 | 1029 | 5,44 | 19437,5 |
| векселя к получению | 242 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,0 |
| задолженность дочерних и зависимых обществ | 243 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,0 |
| задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал | 244 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,0 |
| авансы выданные | 245 | 6873 | 8123 | 1250 | 18,19 | 7498,0 |
| прочие дебиторы | 246 | 2311 | 2311 | 0 | 0,00 | 2311,0 |
| Краткосрочные финансовые вложения в том числе: | 250 | 1200 | 1783 | 583 | 48,58 | 1491,5 |
| займы, предоставленные организациям на срок менее 12 мес. | 251 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,0 |
| собственные акции, выкупленные у акционеров | 252 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,0 |
| прочие краткосрочные финансовые вложения | 253 | 1200 | 1783 | 583 | 48,58 | 1491,5 |
| Денежные средства | 260 | 1544 | 2758 | 1214 | 78,63 | 2151,0 |
| в том числе: | | | | | | |
| касса | 261 | 124 | 131 | 7 | 5,65 | 127,5 |
| расчетные счета | 262 | 1193 | 2173 | 980 | 82,15 | 1683,0 |
| валютные счета | 263 | 216 | 437 | 221 | 102,31 | 326,5 |
| прочие денежные средства | 264 | 11 | 17 | 6 | 54,55 | 14,0 |
| Прочие оборотные активы | 270 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,0 |
| Итого по разделу II | 290 | 61444 | 101393 | 39949 | 65,02 | 81418,5 |
| БАЛАНС | 300 | 320145 | 359510 | 39365 | 12,30 | 339827,5 |
| ПАССИВ | | | | | | |
| III. Капитал и резервы | | | | | | |
| Уставный капитал | 410 | 48000 | 48000 | 0 | 0,00 | 48000,0 |
| Добавочный капитал | 420 | 202695 | 207642 | 4947 | 2,44 | 205168,5 |
| Резервный капитал | 430 | 7962 | 8879 | 917 | 11,52 | 8420,5 |
| в том числе: | | | | | | |
| резервные фонды, образованные в соответствии с законодательством | 431 | 7962 | 8879 | 917 | 11,52 | 8420,5 |
| резервы, образованные в соответствии с учредительными документами | 432 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,0 |
| Фонд социальной сферы | 440 | 940 | 4677 | 3737 | 397,55 | 2808,5 |
| Целевые финансирование и поступления | 460 | 18036 | 11201 | -6835 | -37,90 | 14618,5 |
| Нераспределенная прибыль прошлых лет | 460 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,0 |
| Непокрытый убыток прошлых лет | 465 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,0 |
| Нераспределенная прибыль отчетного года | 470 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,0 |
| Непокрытый убыток отчетного года | 475 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,0 |
| Итого по разделу III | 490 | 277633 | 280399 | 2766 | 1,00 | 279016,0 |
| IV. Долгосрочные обязательства | | | | | | |
| Заемные средства | 510 | 3025 | 26126 | 23101 | 763,67 | 14575,5 |
| в том числе: | | | | | | |
| кредиты банков, подлежащие погашению более чем через 12 мес. после отчетной даты | 511 | 3025 | 26126 | 23101 | 763,67 | 14575,5 |

Продолжение табл. 1

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|--|-----|--------|--------|-------|--------|----------|
| прочие займы, подлежащие погашению более чем через 12 мес. после отчетной даты | 512 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,0 |
| Прочие долгосрочные обязательства | 520 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,0 |
| Итого по разделу IV | 590 | 3025 | 26126 | 23101 | 763,67 | 14575,5 |
| У. Краткосрочные обязательства | | | | | | |
| Заемные средства | 610 | 6379 | 9806 | 3427 | 53,72 | 8092,5 |
| в том числе: | | | | | | |
| кредиты банков | 611 | 6379 | 9806 | 3427 | 53,72 | 8092,5 |
| прочие займы | 612 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,0 |
| Кредиторская задолженность | 620 | 32929 | 42203 | 9274 | 28,16 | 37566,0 |
| в том числе: | | | | | | |
| поставщики и подрядчики | 621 | 11331 | 18368 | 7037 | 62,10 | 14849,5 |
| векселя к уплате | 622 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,0 |
| задолженность перед дочерними и зависимыми обществами | 623 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,0 |
| задолженность перед персоналом организации | 624 | 734 | 2643 | 1909 | 260,08 | 1688,5 |
| задолженность перед государственными внебюджетными фондами | 625 | 11725 | 7773 | -3952 | -33,71 | 9749,0 |
| задолженность перед бюджетом | 626 | 4873 | 3743 | -1130 | -23,19 | 4308,0 |
| авансы полученные | 627 | 3134 | 7731 | 4597 | 146,68 | 5432,5 |
| прочие кредиторы | 628 | 1132 | 1945 | 813 | 71,82 | 1538,5 |
| Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов | 630 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,0 |
| Доходы будущих периодов | 640 | 179 | 976 | 797 | 445,25 | 577,5 |
| Резервы предстоящих расходов | 650 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,0 |
| Прочие краткосрочные обязательства | 660 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,0 |
| Итого по разделу У | 690 | 39487 | 52985 | 13498 | 34,18 | 46236,0 |
| БАЛАНС | 700 | 320145 | 359510 | 39365 | 12,30 | 339827,5 |

Таблица 2

Отчет о прибылях и убытках за 2000 г., тыс. руб.

| Показатель | Код строки | За 1999 г. | За 2000 г. | Прирост абс. | Прирост, % |
|---|------------|------------|------------|--------------|------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1. Доходы и расходы по обычным видам деятельности | | | | | |
| Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей) | 10 | 234330 | 219210 | -15120 | -6,45 |
| в том числе от продажи продукции собственного производства | 11 | 234330 | 219210 | -15120 | -6,45 |
| Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг | 20 | 163937 | 153795 | -10142 | -6,19 |
| в том числе от продажи продукции собственного производства | 21 | 163937 | 153795 | -10142 | -6,19 |
| Валовая прибыль | 29 | 70393 | 65415 | -4978 | -7,07 |
| Доля валовой прибыли в выручке, % | | 30,04 | 29,84 | | |
| Коммерческие расходы | 30 | 28654 | 13154 | -15500 | -54,09 |
| Управленческие расходы | 40 | 20435 | 29542 | 9107 | 44,57 |
| Прибыль (убыток) от продаж (строки 10-20-30-40) | 50 | 21304 | 22719 | 1415 | 6,64 |
| Отношение прибыли (убытка) от продажи к выручке, % | | 9,09 | 10,36 | - | - |
| 2. Операционные доходы и расходы | | | | | |
| Проценты к получению | 60 | 1758 | 67 | -1691 | -96,19 |
| Проценты к уплате | 70 | 1783 | 15087 | 13304 | 746,16 |
| Доходы от участия в других организациях | 80 | 231 | 24 | -207 | -89,61 |
| Прочие операционные доходы | 90 | 994 | 51141* | 50147 | 5044,97 |

Продолжение табл. 2

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|--|-----|-------|---------|-------|--------|
| Прочие операционные расходы | 100 | 8547 | 29030** | 20483 | 239,65 |
| 3. Внереализационные доходы и расходы | | | | | |
| Внереализационные доходы | 120 | 684 | 274 | -410 | -59,94 |
| Внереализационные расходы | 130 | 295 | 34 | -261 | -88,50 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения (строки 50+60-70+80+90-100+120-130) | 140 | 14346 | 30074 | 15728 | 109,63 |
| Налог на прибыль и иные аналогичные обязатель- ные платежи | 150 | 5021 | 9658 | – | – |
| Прибыль (убыток) от обычной деятельности | 160 | 9325 | 20416 | 11091 | 118,94 |
| 4. Чрезвычайные доходы и расходы | | | | | |
| Чрезвычайные доходы | 170 | – | – | – | – |
| Чрезвычайные расходы | 180 | – | – | – | – |
| Чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убы- ток) отчетного периода (строки 160+170-180) | 190 | 9325 | 20416 | 11091 | 118,94 |

* 21047 – от продажи долгосрочных финансовых вложений и 30094 – от продажи основных средств.
** 1021 – расходы, связанные с продажей долгосрочных финансовых вложений; 28009 – остаточная стоимость проданных основных средств.

Угадываемая по отчетности перестройка организации заставляет более глубоко рассмотреть результаты деятельности. Баланс позволяет уточнить затраты организации. Приведем соответствующие данные, рассчитанные по балансу и отчету о прибылях и убытках.

Таблица 3

Анализ производственных затрат, тыс. руб.

| Показатель | Начало года | Конец года | Расчет |
|--|-------------|------------|--------|
| Готовая продукция (из баланса) | 2112 | 4134 | 2022 |
| Себестоимость проданных товаров (из отчета о прибылях и убытках) | – | – | 153795 |
| Итого: себестоимость вновь произведенной готовой продукции | – | – | 155817 |
| Незавершенное производство (из баланса) | 11453 | 23851 | 12398 |
| Итого: текущие производственные затраты | – | – | 168215 |

Итак, себестоимость реализованной продукции (по отчету о прибыли и убытках) составляет 154 млн. руб., себестоимость всей вновь произведенной продукции – 156 млн. руб. и все текущие производственные затраты – 168 млн. руб. Колебания запасов готовой продукции и незавершенного производства объясняются различиями в величинах себестоимости и затрат. Таким образом, 20 млн. руб. чистой прибыли организации должны быть уменьшены на 14 млн. руб. (168-154) в основном за счет роста затрат в незавершенном производстве и реальная величина прибыли составит лишь немногим более 6 млн. руб.

Кроме этого, необходимо отметить, что доходы от операционной деятельности (7 млн. руб.) являются единовременными (за счет продажи финансовых вложений и основных средств). Таким образом, расчетная чистая прибыль организации неустойчива, так как обеспечивается единовременными доходами от продажи части активов. В последующие годы есть опасность возникновения убытков, если сохранятся достигнутые величины расходов на обслуживание долга.

Таким образом, значительное увеличение чистой прибыли организации сопряжено с усилением нестабильности, что объясняется очевидной перестройкой про

изводства и финансовой политики организации. Рассмотрим теперь движение средств предприятия в 2000 г. более подробно.

| | тыс. руб. |
|---|-----------|
| Изменения, учитываемые с положительным знаком: | |
| доходов будущих периодов | 797 |
| кредиторской задолженности | 9274 |
| резервов предстоящих расходов | 0 |
| Итого положительные изменения | 10071 |
| Изменения, учитываемые с отрицательным знаком: | |
| долгосрочной дебиторской задолженности | 0 |
| краткосрочной дебиторской задолженности | 2279 |
| производственных запасов | 33463 |
| Итого отрицательные изменения | 35742 |
| Итого-1 движения средств | -25671 |
| Чистая прибыль (убыток) отчетного года | 20416 |
| Износ основных производственных средств и нематериальных активов (условная оценка в объеме 0.08 от средней величины) | 11178,88 |
| Итого-2 движения средств | 5924 |
| Прирост незавершенного строительства | 59198 |
| Изменение целевого финансирования | -6835 |
| Изменения долгосрочных обязательств | 23101 |
| Изменение краткосрочных кредитов и займов (предполагается, что проценты к уплате, учитываемые при расчете прибыли за год уже реально оплачены, а не числятся на счетах краткосрочных кредитов и займов) | 3427 |
| Итого-3 движения средств | -19911 |

Предприятие имело в 2000 г. следующие источники средств.

Чистая прибыль – 20416 тыс. руб.

Прирост кредиторской задолженности – 9274 тыс. руб.

Прирост износа (амортизации) основных непроизводственных фондов и нематериальных активов – 11179 тыс. руб.

Использование целевого финансирования – -6835 тыс. руб.

Прирост долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов – 26528 тыс. руб.

Итого: 74232 тыс. руб.

Обратим внимание, что чистая прибыль в 2000 г. была обеспечена уже более сложным способом. Предприятие, кроме прибыли от продажи продукции, получило доходы от продажи части основных производственных фондов и финансовых вложений. Произошел резкий рост затрат на обслуживание долга (проценты к уплате возросли на 13,3 млн. руб.).

Основные направления использования средств:

– прирост незавершенного строительства (59198 тыс. руб.);

– прирост запасов (33463 тыс. руб.)

Итого: дефицит реального движения средств предприятия достиг 19,9 млн. руб.

Итак, предприятие, ориентировавшееся в поисках стабильности на внешнюю инвестиционную деятельность, теперь вкладывает средства в перестройку собственной производственной базы. И в том, и другом случае оно выходит за рамки своей чистой прибыли. Насколько это экономически обосновано и будет поддержано извне, в частности, государством и финансовыми структурами, следует выявить на основе углубленного анализа планов предприятия, его перспектив. Для обоснования устойчивости финансового состояния предприятия наиболее важно проанализировать надежность выполнения принятого предприятием плана развития. Подчеркнем еще раз, что анализ текущего положения предприятия – это анализ его планов.

Литература

1. Семенихин А.И. Экономика убыточного предприятия // Проблемы прогнозирования. 1999. № 3; Реструктуризация предприятия: от локальных решений к системному подходу // Проблемы прогнозирования. 2000. № 3.
2. Блохин А.А. Институциональные условия и факторы модернизации российской экономики. М.: Макс Пресс, 2002.
3. Борисов В.Н. Машиностроение в воспроизводственном процессе. М.: Макс Пресс, 2000.
4. О финансовых результатах деятельности организаций в январе-ноябре 2001 года. Доклад Госкомстата РФ. Сайт Правительства РФ: <http://www.gov.ru>.
5. Сайт: <http://www.expert.ru/expert/godovue/>.
6. Отчет о результатах проверки соблюдения законодательства РФ при акционировании и приватизации Таганрогского металлургического комбината. Материалы Счетной Палаты РФ. Сайт Правительства РФ: <http://www.gov.ru>.
7. Федеральный Закон о бухгалтерском учете от 21 ноября 1996 года № 129-ФЗ (в ред. Федерального Закона от 23.07.98 № 123-ФЗ).
8. Постановление Правительства РСФСР от 5 декабря 1991 г. № 35 «О перечне сведений, которые не могут составлять коммерческую тайну».
9. Гражданский кодекс РФ, часть первая – Федеральный закон от 30 ноября 1994 года № 51-ФЗ (в ред. от 12 августа 1996 года № 111-ФЗ).
10. Гражданский кодекс РФ, часть вторая – Федеральный Закон от 26 января 1996 года № 14-ФЗ в ред. Федеральных законов от 12.08.1996 № 110-ФЗ, от 24.10.1997 № 133-ФЗ, от 17.12.1999 № 213-ФЗ.
11. Федеральный Закон об акционерных обществах от 26 декабря 1995 года № 208-ФЗ (в редакции 07.08.2001 № 120-ФЗ).
12. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, пункт 89 (в ред. Приказа Минфина РФ от 30.12.99 №107н).
13. Методические рекомендации о порядке формирования показателей бухгалтерской отчетности организации (Приказ Минфина РФ от 28 июня 2000 года № 60н).
14. Международные и российские стандарты бухгалтерского учета: сравнительный анализ, принципы трансформации, направления реформирования / Под ред. С.А. Николаевой. М.: Аналитика-Пресс, 2001.
15. Бернштейн Л.А. Анализ финансовой отчетности. Пер. с англ. М.: Финансы и статистика, 1996.
16. Катаев А.В. Анализ особенностей организации и управления виртуальными предприятиями – сайт «www.aip.ru».
17. Харрис Л. Денежная теория. Пер. с англ. М.: Прогресс, 1990.